输赢2

江湖

付遥 著

十年纪念版·全新修订

畅销百万册

可用于销售培训的

商战经典小说

前无去路，后有追兵，如何逆转？



中信出版集团·CHINACITICPRESS

版权信息

书名:输赢2

作者:付遥

ISBN:9787508665269

中信出版集团制作发行

再版序

勇于亮剑

弹指十下，十年如水而逝，再也不能回头，书却可以一版再版三版。在《输赢》出版十年，《输赢2》出版五年之际，我特别想再次谈谈输赢的意义。

《输赢》这本书源自我职场的两次挫折。第一次是负责中国移动漫游中心项目，失利。我可以选择抱怨，推卸责任，这也成立，当时我们的大老板正在离职，新老板上任，也在挽留我。我却觉得无论原因怎么样，输了就是输了，就必须负责，必须承担责任。我还是毅然辞职，离开IBM公司去了戴尔。在这件事情上，我觉得自己是个男人，而不是哭哭啼啼的孩子。第二次是在戴尔遇到的公司内部政治斗争，其实就是一朝君子一朝臣，你占据着好的地盘，别人就要用各种招数挖墙脚。我在一年之内从获得亚太区销售大奖的主管，到下属被挖得干干净净，变成孤家寡人，被迫跑到培训部门，心里一直憋着郁闷，对曾经的职场对手耿耿于怀。

《输赢》这本书就是两件事的反映，商战主线索来自中国移动漫游中心项目，职场主线索来自我在戴尔遭遇的职场斗争。面对输，我们有两种态度。一是抱怨。这大概是人性吧，每个人失败的时候都会有这样的倾向。这也合理，输赢都有内外两层原因，你大可抱怨外界。二是反省，深思自身的原因，提炼和消化，把它变成人生的宝贵教训。比如我出生在教师家庭，对人情世故并不太懂，戴尔的职场斗争，其实是为自身成长的欠缺补课。

反省到什么时候？

我遇到一些很优秀的企业家，和他们交谈的时候，他们很少夸夸其谈自己的成功故事，而是对所犯的愚蠢错误津津乐道。记得有位企业家谈起自己创业时，说他拼尽积蓄，却被客户抛弃，当时的境遇就像个被反复折磨的妓女，可以想见当时的惨境。在描述的时候，他绘声绘色，添油加醋。我可以想象，他曾经无数次说过自己这段经历。他话锋一转，开始反思自己的错误，透彻又理智，就像哲学家在评论他人，将自身的缺点，包括心态、方法、性格各个方面分析出来。

《输赢》就是这样一本书，将我自己所犯的愚蠢错误呈现出来，对于读者是一份教训，对于我是一种解脱，标志着自己走出了输的阴影。

我只是走出了一个坑，掉进了另外一个大坑。

我2002年离开外企之后，一直为企业提供销售方法的培训和咨询，培训对象既包括IBM、华为、惠普和联想这样的大型企业，也包含很多中小企业。每次培训之后，都有企业向我询问将销售方法落地的方法，其中很多人曾经购买CRM（客户关系管理系统）软件，却最终失败。我自然而然地开始开发CRM软件，那时，我根本没有想到，市场竟是如此难啃。

2002年我开始研发，2005年第一次认栽，《输赢》就是那段时间闲下来的产物。2008年折腾第二轮，2010年结束，2012年移动互联网大潮涌来，天赐良机。2013年我开始第三次开发，失败。2014年的版本第四次失败！2015年，我再次起程，开发赢销动力，直至今日，还在努力。每次开发产品、推广和服务都长则两三年，短则一年左右，我几乎用所有的精力和时间死磕CRM软件。

真的，我可以说，我被CRM折磨了十四年。

与这场马拉松般的失利相比，《输赢》中描述的两次输，什么都不算。

我渐渐明白，自己挑战的是整个软件行业，要把传统软件互联网化。以往企业花费巨大的资金来购买软件和硬件，承担巨大的风险，失败率极高。在2016年的IT（信息科技）峰会上，腾讯创始人马化腾说：企业级市场不像是消费级市场，发展很慢，不要想象发几篇新闻稿，宣传造势就能够做成。企业级是慢工出细活儿，不像消费级市场两三年形成热潮，而是要用八到十年来做。腾讯做了十几年都没有做好，我单枪匹马杀入这样的市场，现在看来真是无知加狂妄。

我曾经多次放弃，怨天尤人，又重新开始，伤痕累累，饱尝输的味道。

我调整了心态，不追求最终的成功，只求倾尽全力；不寻求收费，只希望销售团队乐于使用；不寄全部希望于投资，每一分钱都是写书讲课的收入；不指望一炮而红，把每次尝试都当作一次积累。我极力保持小团队，才能以战养战。我只能这样，因为我选了一个巨大的战场，赢是渺然一线，输才是常态。如果没有这样的心态，我就不能坚持下去，直到赢回来的那一天。除了极少数幸运者之外，做出些成绩的人都有这样的心态吧。

这就是我对于输赢的领悟，在《输赢》出版十年、《输赢2》出版五年之后，奉献给大家：人生只是过程，输赢真的不重要。

楔子

“看见顶层的两个阳台了吗？”捷科公司大中华区副总裁雷励行指着旁边的两栋四十层左右的公寓说，他依然是牛仔裤搭西服的打扮，双腿搭在对面椅子上。冬季冷风横扫树叶，天空向地面抛撒雪花，灰黑色的阳台清晰地暴露在视线内：“今天这种天气，你们在阳台这边，那边有一万块钱，从阳台中间木板爬过去，钱就是你们的了，爬不爬？”

北风呼啸，雪花飘飘，周锐和骆伽坐在雷励行对面，就为一万块冒生命危险？他们默契地摇头拒绝：“不爬。”

雷励行将十指展开，增加好处：“十万块，可以买辆不错的车了，爬吗？”

“我有车了。”骆伽不动心，再次拒绝。

雷励行双臂抱回胸前，把好处再次提高十倍：“一百万，一套房子的首付，爬不爬？”

“不爬，多少钱都不爬。”骆伽坚决拒绝，四十层高的阳台，木板只有巴掌那么宽，上面还落满雪花，除非疯了。

雷励行说不动骆伽，转脸问周锐：“阳台对面是范冰冰，爬过去就是你的，爬吗？”

周锐还没来得及拒绝，被骆伽一脚踩下去，“哎呀”一声：“不爬，不爬。”

“对面是骆伽，爬吗？”雷励行指向骆伽，她通红的脸蛋缩在毛茸茸的领口间，显得更加娇艳。

周锐点头：“爬，爬。”

骆伽装出凶神恶煞的样子，气鼓鼓地打断周锐：“不许爬，爬过去也不是你的，我又不是东西，爬过去就能拎走。”

周锐扑哧笑出声来，立即忍住，埋头喝咖啡，骆伽又一脚踩在他脚面：“不许笑。”雷励行也被这句话逗笑，却仍然询问骆伽：“什么情况，你愿意爬？”

“什么都不值得用生命去冒险。”

“如果你这边燃起熊熊大火，爬吗？”

“必须爬。”骆伽毫不含糊。

“想清楚这件事，再去见客户吧。”雷励行有意观察周锐和骆伽的悟性，抓起桌上的线装古书，摆出送客的姿态。

骆伽回到咖啡厅内，被室内暖气拥抱，跺脚搓手地暖和过来。雷励行的这个莫名其妙的故事，似乎与销售没有联系。她催促周锐：“这个爬阳台的故事什么意思？我买咖啡，你分析一下。雷励行是绝世高手，他如果肯教，我们就像郭靖和黄蓉学会《葵花宝典》，纵横江湖了。”

骆伽不喜欢武侠小说，囫囵吞枣地看了几本，搞不清楚人物和武功之间的关系，也不知道她看了《笑傲江湖》的哪一段，在她印象里，《葵花宝典》就是一等一的绝世武功。她听说过雷励行的传奇，请教销售秘诀，便与《葵花宝典》挂上钩了。

周锐恍若未闻，呆呆出神，以往销售的事一幕幕浮现：“伽伽，我有想法了，你听听。”

雷励行向店内看去，周锐埋头苦思，骆伽张牙舞爪，个性截然相反。周锐理性、朴素、低调、埋头做事；骆伽感性、时尚、张扬、喜欢与人交往。他们本该水火不容，然而周锐对骆伽百依百顺，爱情的神奇力量化解了激烈的冲突，他们会不会互相取长补短，水乳交融？雷励行笑傲商场多年，见过各种有天分的年轻人，却第一次遇到这种组合，不禁心生好奇。

“爬阳台的故事，我们有感悟了。”过了几分钟，骆伽走出咖啡厅，打断雷励行的沉思，“让我们爬阳台有两种方法，第一种方法是介绍好处，十万块买车，一百万够买房子的首付，不断增加好处，却没有打动我们，我们在销售时不断介绍公司和产品，也是这种方法，客户根本没听进去，我们便被打发出办公室了。”

骆伽说一半停下来，周锐默契地补充，体现出这是两个人共同研究的结果：“如果我们身后有一团火，不需任何好处，都必须爬。第二种销售方法是发现客户的燃眉之急，并为他们提供解决方案，客户便会心甘情愿地购买。”

仅仅几分钟时间，他们就能透彻说出故事的本质，超出雷励行预期。他忍不住评论几句：“销售其实很简单，用一句口诀就可以概括：一个中心两个基本点。”

骆伽一下子笑出声来，撩开额头上的头发，露出精致的眉眼儿：“这个好熟悉的。”

“嗯，我想想。”周锐参加了新员工培训，猜测着雷励行的观点，“一个中心想必是以客户需求为中心，客户燃眉之急就是痛点，通过痛点激发需求。还有一个点我就猜不到了。”

“抓住兴趣点，推进关系，你们就能成为高手。”雷励行的好奇心越来越重：两个人都有极强的天赋，组合在一起会爆发出什么样的奇迹？

“两手都要抓，两手都要硬。”骆伽顺口补充，惹得周围的人都看过来。她却不满足于成为普通的高手，北京交管局智能交通项目决战在即，数十个厂家的上百名销售人员虎视眈眈，其中不乏高手：“雷先生，我们不能只是高手，我们必须击败各路高手，成为高手中的高手。”

周锐想起往事，怀疑这种销售方法能否奏效：“我曾经拜访过交管局的李局长，他拍出闹钟，只给三分钟时间，这种方法能有用吗？”

雷励行听见“交管局”三个字，放下线装古书：“北京交管局，你们要做智能交通那个项目？”

“我们有选择吗？”骆伽抱着无人知晓的神秘动机，加入捷科，早就瞄准这个项目了。

“你们才加入公司，还是菜鸟，不该去打这种仗。”雷励行口里劝阻，心里却还是好奇，他们两人的组合会爆发出什么样的威力？不知不觉，他换成了激将法：“惠康的韦奇峰亲自负责这个项目，他深耕细作将近十年，我看不出来你们有任何机会。”

“他是高手吗？”骆伽初生牛犊不怕虎。

“高手中的高手。”

“我们要打败他。”骆伽和周锐身体笔直，同时说出这句话，连语气都一样。

雷励行双手搭在一起，仿佛真有一种让他们打败高手中高手的屠龙秘籍，他伸出三根手指：“至少这么长时间。”

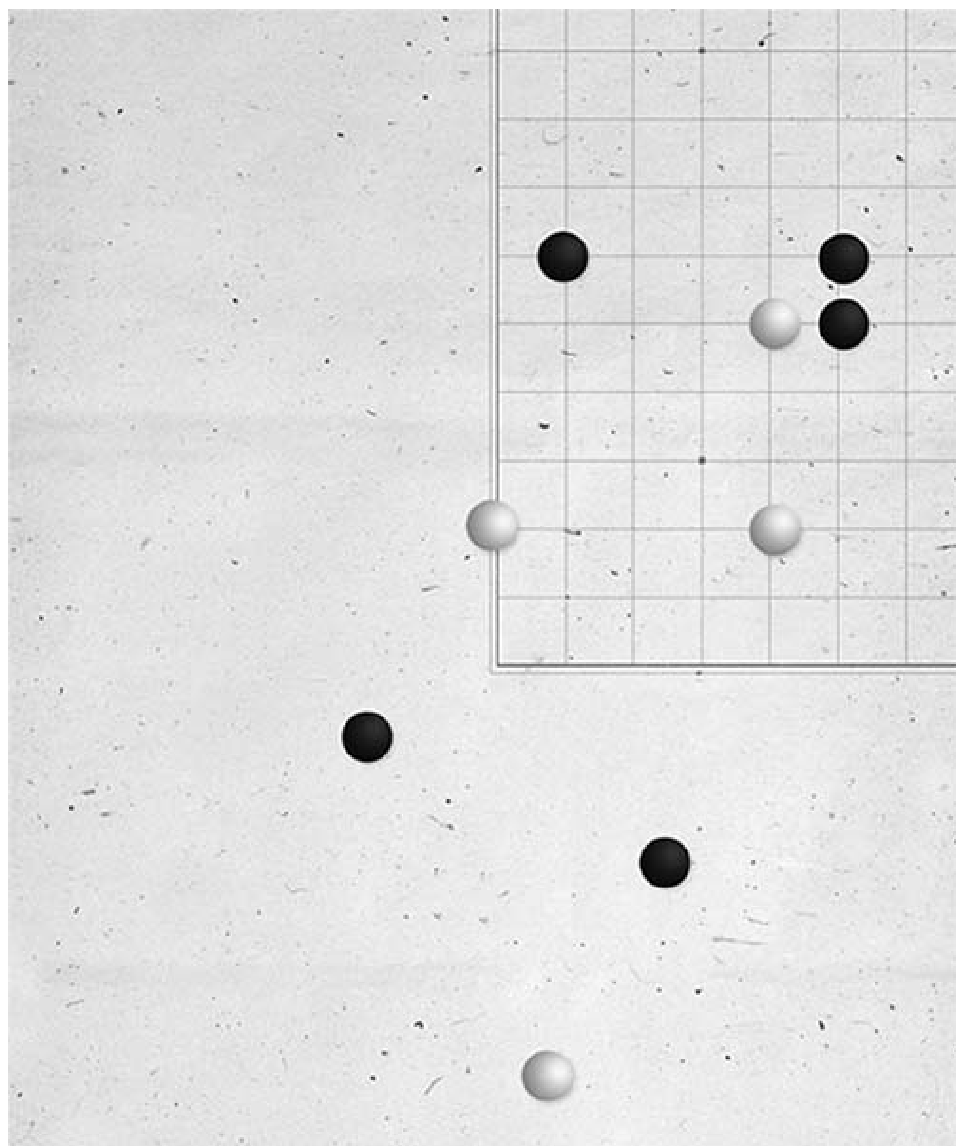
“三个月？”骆伽问，二期工程在三个月内可能便要招投标。

“三年，这是一个人最快的学习时间。”雷励行用十几年时间摸索出了这套方法，自信是独步天下的绝学，传授给周锐和骆伽这种互补的组合，会怎么样？

“晕倒。”骆伽可爱地翻翻白眼，听出话中有话，“可是，我们是两个人。”

雷励行端起咖啡，从好奇变成期待，北京交管局智能交通二期工程规模庞大，各路高手蜂拥而至。北京交管局是惠康的地盘，韦奇峰必将层层设防，龙争虎斗就在眼前。周锐和骆伽是刚入职的新人，不该承担这么大的责任。可是，其他人避之唯恐不及，这个订单只能依靠他们了。两个初出茅庐的菜鸟，能创造奇迹吗？如果我把那套足以倚天屠龙的销售绝学传授给他们，这个竞争激烈的江湖将掀起什么样的大战？

第一周 应聘



01 ╱ 周一，上午十点十分

北京，东三环，中央商务区的北端，捷科显赫百年的英文标志矗立于盈科中心，向南来北往的车流宣示着难以撼动的存在。此时已是初冬时分，冷风将咖啡厅的客人们赶进有暖气的室内，唯有捷科公司大中华区副总裁雷励行端着咖啡，右腿搭在对面椅子上，埋头看着一本线装书，悠然地坐在露天阳伞下。

没有西装和白色衬衫，不系领带，更没有黑色皮鞋！他穿着牛仔裤，搭配格纹衬衣，脚下蹬着一双休闲鞋，在太平洋百货门口熙熙攘攘的人群中显得稀松平常，在捷科员工们的眼中则是绝对离经叛道。捷科向来重视穿着，在这种办公场合，必须西装革履，雷励行上班时间穿牛仔裤，若无其事地在这里读书，冲击力不啻于火星人登陆地球。捷科员工从这里经过，露出诧异的神情，咬着耳朵离去。

“是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。”雷励行右手搭在眉间，挡住阳光，念起这首他最喜欢的词。商场如战场，职场似江湖，争斗被时间洗刷，每个传奇都只是一朵小小浪花，转眼即逝，什么时候才是尽头？

雷励行从美国留学回来加入捷科，从底层起步，成为大中华区最年轻的销售主管，最年轻的总监，最年轻的总经理，成为百战百胜的统帅。他的团队包括北京人、东北人、上海人和广东人，后来还有香港人和台湾人甚至美国人。他们被凝聚成巨大的战斗力，成为不可侮的力量，横扫商场，攻无不克，战无不胜，取得无与伦比的业绩。雷励行成为捷科中国公司最夺目的明星。

一切如此奇异，却是活生生的现实。

他令人眼花缭乱的表现终于遇到玻璃天花板，再向上就是大中华区总裁，把这个职位交给一个不到四十岁的内地人？总部的大老板们犹豫不决。可是，雷励行的业绩如此优异，内地和港台的数百名主管都被他的光芒笼罩，提拔其他人，于情于理都说不过去。美国人终于想到解决方案，把他调到美国总部，担任首席执行官葛士纳的特别助理，美其名曰培养，其实却暗度陈仓，将台湾区总经理周晓群提拔为大中华区总裁。大老板们过意不去，给雷励行一个副总裁的虚职，薪水加倍翻番，高薪厚禄，表达愧疚。一年期满他被发回中国，作为一家四十万人的超级公司，捷科离了谁都可以继续运转，损失一个人才并没有什么。

周晓群毫不客气，将雷励行派到交通能源行业担任总经理，毫不含糊地要人给人，要钱给钱。这是捷科中国公司最具挑战的行业，有人说，地球人都明白，雷励行即将成为炮灰，纵使他三头六臂，也难以在短时间内翻身；也有人说，只有雷励行才能创造奇迹，周晓群也是这么说的。

我为什么留在这个江湖？雷励行一直在想这个问题。

为了发展？还要继续向上爬吗？高处不胜寒，越高越辛苦。就像政府机关，升到科级干部不难，到处级就要熬年头。厅局级？就像四十多岁的女人怀孕，必须听天由命。以雷励行的级别，相当于从厅局级升到部级——五十多岁的女人生孩子，可以上《新闻联播》了。如果运气好，再爬半级台阶，成为位高权重的大中华区总裁，又能如何？如同发霉的食物，等着被倒入垃圾桶。

为了赚钱？雷励行收到工资表，只溜一眼个人所得税的数字，他对钱没有过高欲望。别人却不这么解读，都说他不需要为钱发愁了，钱对他只是一个符号。

为了乐趣？雷励行开始工作的时候，赢了开心，输了痛苦，随着时间流逝，每天都玩这些输赢游戏，最终全是麻木。在敦煌月牙泉的沙坡上骑着骆驼行走，流连于嘉峪关的秦时明月汉时关，晚上喝着啤酒啃着烤肉，这种快乐能从工作中得到吗？雷励行很怀疑。

为了发挥天赋？雷励行喜欢盖洛普测出来的结果：战略、分析、回顾、专注和伯乐。伯乐，很有趣的天赋，他对挑选和培养人才有天生的直觉。伯乐在此，千里马在哪里？他返回中国，毛遂自荐担任导师，招兵买马，期待从中找出千里马，并亲自训练出来。

赚钱、发展、乐趣和发挥天赋，这就是职业生涯规划？他“哈哈”笑出声来，就像找老婆，上得厅堂，下得厨房，既温柔美丽又贤惠大方，还能挣钱养家，对父母孝顺，感情专一，地球上还有吗？哦，有，她就是这样的女人，想到这里，雷励行心被扎了一下。

雷励行返回中国，一时还不适应，新鲜地看着四周的景色。他负责大中华区能源交通行业，共有东北、华北、西北、西南、华中、华东、华南、香港和台湾九个团队，九名销售总监向他汇报，再向下还有十几名主管，一百多人的销售队伍。

他返回中国的第一件事就是招兵买马，旧部争着要随他开疆拓土，全被他拒绝。捷科在交通能源市场一败再败，损失巨大，他不想好朋友们踏入这个战场。雷励行选择从外部招聘，找出千里马，亲自训练他们，重新打造出一支攻无不克战无不胜的铁军。他拿起电话吩咐助理：“面试安排好了吗？嗯，请人力资源先笔试，加上Excel水平这一项，四个选项，非常好、好、一般、不好。”

这不是招秘书，为什么要考核做电子表格的水平？雷励行合上那本发黄的

线装古书，斜靠藤椅，闭上眼睛，难道他竟要在公司门口午睡？他闭上眼睛，看起来就像真的睡着了。

02 周一，中午十二点五十分

一个个的电话，一批批的访客，无数的邮件，还有一拨拨来打招呼的男同事们。

骆伽在前台紧张地忙碌着，打开邮件，看到应聘者名单，周锐和赵勇的名字突然进入视线，这不奇怪，他们本来就在这个行业。父亲出事之后，骆伽便与过去斩断一切联系，加入了捷科。她没有专业学历，不懂技术，没有销售经验，只能得到前台的工作机会，要加入销售团队必须打动雷励行。骆伽听过他的传说，不论是他的对手还是盟友，都对他推崇备至。据说他有看穿人心的能力，呵呵，太玄了。骆伽结交了交通能源部门的小助理，一顿午餐和几句赞美，取得了这个矮矮胖胖没有心机的女孩的信任。她将一些工作交出来，骆伽便有机会参与到招聘工作中，甚至可以小小地擅作主张。

周锐会不会猜测我加入捷科的动机？躲不开，不如坦然面对，骆伽恶作剧地在周锐和赵勇名字上画了一个钩，人力资源会认为这是雷励行的记号，这个钩将给他们带来好运。很快，人力资源便将笔试成绩通过邮箱发回来，雷励行特别增加了Excel的水平，便先统计出来，二十二个选择“非常好”，六个“好”，只有周锐选了“一般”，真是做技术的死脑筋，面试都这么老实，哪能应聘上？骆伽抓起电话，夹在耳边：“雷先生，笔试结束了，他们正在午餐，一会儿就回会议室。”

“Excel怎么样？”雷励行特别问道。

骆伽将成绩报过去：“二十二个选择‘非常好’，六个‘好’，一个选‘一般’。”

“我发给你一个表格，打印出来，请他们在二十分钟之内完成。”雷励行点击鼠标，一份花花绿绿的表格进入邮箱。骆伽放下电话，找到文件，鼠标一点，极为复杂的Excel表格弹出来，骆伽顿时明白了他的意图，选择“非常好”却做不出来的应聘者要原形毕露了，周锐写的“一般”，做不出来也没有诚信的问题，真是傻人有傻福了。骆伽拿着表格，走到人力资源会议室，向里面看去。经过数轮淘汰，应聘者不到三十人，周锐能做出这个超级复杂的表格吗？

“比招标还难，招标从五六个厂家中选，这是从几十个里面挑。”赵勇接过花花绿绿的表格，皱起眉头，“又不是应聘秘书，做什么表格？”

“还有函数和宏，需要编程，时间肯定不够。”周锐把表格摊在桌上，双手在键盘上噼里啪啦地敲起来。

“‘宏’是什么？”赵勇的头“嗡”地大了。

雷励行端着咖啡，隔着玻璃门向骆伽招手，他在公司门外穿牛仔裤已经算放荡不羁，竟敢穿进办公室，骆伽算开了眼界。她为雷励行拉开门。她有意接近雷励行，获得好印象，以便加入销售团队。她只是一个前台，在捷科这种等级森严的公司，这几乎不可能。

“电话用一下。”雷励行的目光如同看不见底的水潭，骆伽心中发虚，慌张地推推临时戴上的黑框眼镜，将电话放在他面前。雷励行皱眉露出不解的神色，似乎阅读出她内心的慌张，他与助理通话，预定后天下午六点钟之后飞往香港的机票。

骆伽背后渗出汗珠，难道被他看出异常？她硬着头皮把面试名单递过去：“该您面试了。”

雷励行疑惑地看着骆伽，她深亚麻色的头发挽在脖颈，黑框眼镜后面闪亮灵活的眸子会说话。她的范儿根本不像前台，她为什么这么慌张？镜片没有光圈，不近视为什么戴眼镜？骆伽被看得连忙解释：“人力资源比较忙，这些协调的事情都是我在帮忙的。”

解释便是掩饰，她掩饰什么？雷励行低头看名单，注意到两个名字上有记号：“这符号是什么意思？”

骆伽心里一紧，她不敢与雷励行对视，心思转动仍然暴露了秘密：“赵勇在一家叫作宇天系统集成的本地公司做销售，方经理认识他，有行业销售经验，容易上手。嗯，周锐嘛……”

雷励行更加确定异常，眯起眼睛，突然探测：“周锐大学什么专业？”

“呃，信息工程。”糟糕，骆伽顿觉失言，简历上没有这一项。

“你认识他？”雷励行果然能够看透人心，从骆伽细小的慌张看出端倪，随口问一句简历上没有的细节，便得知骆伽认识周锐。

骆伽脸色即变，老实承认：“是的。”

世界上竟真有洞穿人心的目光！要不是骆伽亲自经历，绝难相信。雷励行收回目光：“你跟我来。”

03 周一，下午一点五十分

“间之以是非而观其志；穷之以辞辩而观其变；咨之以计谋而观其识；告之以祸难而观其勇；醉之以酒而观其性；临之以利而观其廉；期之以事而观其信。”雷励行吟诵一段半懂不懂的古文，推门回到办公室，右腿一盘，坐在窗前。捷科中国公司移动办公，三个人分配一个座位，鼓励销售人员去客户那边上班。其实，大家都明白，移动办公的真正目的是为了削减运营成本，只有雷励行这个级别的才有独立办公室。骆伽不安地跟着他进了办公室。即便认识周锐，也不是什么大过错，想到这里她便稍微安心。

玻璃窗边坐着个人，从圆胖的身材就能认出这是捷科北方区销售总监方宏伟，他主管北方区，队伍基本被惠康打残，这次要招聘的三个销售和一名工程师都是在他旗下。他听到雷励行的那段古文，不知所云，站起来迎接新老板。他去年屡败屡战，被打得落花流水，手底下的人有门路的转到其他部门，没门路的离开公司，他却依然坚持。

雷励行开门见山：“宏伟，面试怎么样？”

方宏伟在北京交管局一期工程输给惠康，深受刺激，指名让猎头公司去挖惠康这个项目的负责人，因此首先推荐：“罗小希在惠康负责北京和山东市场，有销售经验，与客户非常熟悉，猎头公司做了reference check，对她赞不绝口。”

应聘者提供以往同事的联系方式，让猎头公司调查，这叫reference check。人名和电话都由应聘者提供，打招呼是一定的，猎头公司为“卖人”，也肯定说好话。雷励行笑着提醒：“面试只有三十分钟，培养一个人却要几年，千万不能看错。”

方宏伟对招聘期望极大，摩拳擦掌打算大干一场：“所以，请您把关。”

在面试中看透一个人并不容易，雷励行要考查一下方宏伟的水平，反问：“说说，怎么看人？”

方宏伟喝几口咖啡，琢磨一会儿：“态度决定一切，其次要有销售能力和经验，还要看感觉。”

这句话十分正确，却没有可操作性。雷励行注重天赋，轻视可以培养出来的能力，他有研究人的习惯，喜欢不拘形式地判断每个人的潜力，他抱起双臂：“怎么判断态度和能力？”

这句话问住了方宏伟，他说不出所以然来，便反问雷励行：“您刚才念的古文好像是选人的法子，是什么意思？”

“这段古文出自诸葛亮《将苑》的‘知人性’篇，是诸葛亮挑选将领的法则。志、变、识、勇、性、廉和信是对武将的能力要求，诸葛亮便用这些法子测评。”雷励行在跨国公司工作十几年，却常常捧着线装古书，难道他竟能学贯中西？

方宏伟无法理解这段古文和招聘的关系：“诸葛亮招武将的法子，能用来招销售吗？”

“只需稍做修改，就可以了。”雷励行放下咖啡。

方宏伟半信半疑，不敢在老板面前造次：“今天，咱们试试诸葛亮的法子？”

雷励行点头：“好，我们便用这个法门，先测诚信。诸葛亮说，期之以事而观其信，他们填写了Excel的使用水平，大多数选择‘非常好’，只有一个人选择‘一般’，他叫周锐，还有选择‘好’的。骆伽，把表格挂起来，看看他们的诚信。”

骆伽把表格贴在白板上，轮到周锐的，忍不住偷偷看了一眼，与模板几乎一样。她心想如果是自己肯定选择“非常好”，结果却一定不好，便会露馅，看来周锐并非是傻。雷励行站起来，指着第一份表格：“这个人自称‘非常好’，表格在这里，你看。”

方宏伟笑出声来，表格上仅有乱七八糟的几行文字，边框和字体都不对，更别提复杂的计算公式和宏。雷励行抓起表格揉成一团，扔进垃圾箱：“夸夸其谈，故事编得漂亮，却是绣花枕头，用刘备白帝城托孤时评价马谡的话说，‘言过其实，不可大用’，就是这种人。”

雷励行又抓起一份表格，点评：“罗小希，中文用宋体，英文用Arial字体，一律五号字，规规矩矩，她说到做到，与自我评价基本相符，可用。”

周锐的表格与模板如同一个模子刻出来的，却自认水平一般，雷励行的目光转向骆伽：“问问周锐，他为什么谦虚？”

“可是，我……”骆伽早与周锐熟识，却中断了联系，虽然周锐常常发来短信，也在网上为菜地锄草浇水，骆伽故意避而不见，却没想到要在这种场合与他重逢。

“怎么？”雷励行不知内情，目光中带着疑惑。

骆伽无法推脱，离开雷励行办公室来到人力资源会议室门口，里面就是周锐。她曾经想象重逢的情景，却不是此情此景。既然早晚都要见面，躲也躲不开，还不如干脆一些。她推门进去，周锐张大嘴巴，眼珠几乎弹出，轻轻呼唤：“骆伽！你？”

在这种面试的场合，骆伽只能走到周锐面前，如同陌生人：“周锐，你说自己的表格水平一般，其实却做得很好，为什么？”

“伽伽，你怎么在捷科？为什么不理我？”周锐目光痴呆，没有听清问题。

众人都看出异常，赵勇知道内情，捅捅周锐，让他注意场合。骆伽不想惹出事端，命令周锐：“出来。”

周锐恍若梦中，出了会议室，骆伽迎面问道：“我的热干面和豆皮呢？”

“找不到你，全吃了，害得肚子痛了三天。”

“笨。”骆伽语气依旧，她没时间多聊，再次问道，“你说自己表格水平一般，其实却很好，为什么？”

“我对老版本比较熟悉，新版本没有用过。”周锐面试不会撒谎，真是笨死了。

骆伽有心捉弄，严肃地问道：“你没有销售经验，为什么要应聘销售工程师的工作。”

“我们一起见过客户。”胆大的赵勇偷偷溜出来，抢着回答，替周锐争取。骆伽提笔在简历上补充进去销售经验。

“我不做销售。”周锐大声抗议骆伽修改简历。

“哦，这不是销售，是销售工程师。”骆伽离开，周锐真是死脑筋，人可以实在，但不能太实在。转念一想，如果遇到雷励行，眼神和动作都会暴露出内心的秘密，怎么能瞒得过去？即便瞒得一时，可以瞒得一世吗？骆伽在这一瞬间明白了一个道理，做人还是实在好，至少不用总惦记着谎话会露馅，傻人确实有傻福，自以为聪明的人反而常常搬起石头砸自己的脚。

骆伽回到办公室，方宏伟龇牙咧嘴地喝着黑咖啡，雷励行正在与秘书打电话：“没有航班？”

“我查了，后天下午六点后的航班没有空舱位了，怎么办？”话筒中传出秘书的声音，她遇到问题就把球踢给老板。订机票都要老板亲力亲为，秘书还有什么用？雷励行咬着下唇，脸颊出现一道咬肌，这是他生气的信号，他挂掉电话，问方宏伟：“咖啡好喝吗？”

方宏伟忙不迭回答：“好，好喝。”

期之以事而观其信，方宏伟不适应黑咖啡，却连声说好，耐人寻味。雷励行双眼微眯去看骆伽，她将周锐简历放在桌上，正对雷励行：“他对新版不熟，所以选择‘一般’。”

雷励行低头看简历，在骆伽补充的文字上停留许久：“周锐谨慎承诺，超值交付，低调不声张，可堪大用。”

方宏伟看好罗小希，对周锐有不同解读：“假话都不会说，能做销售吗？”

招聘才开始，雷励行不武断：“明天，我们再看看。”

“我可以帮您处理机票的事情吗？”骆伽主动要求，这是难得的表现机会。

雷励行目光异样，琢磨骆伽的动机，她黑框眼镜下眉眼精致，波浪起伏的头发染着丝丝缕缕的紫色，套装里面装着什么样的个性？点头：“好吧，你来处理。”

骆伽出了办公室，打开电脑查询，雷励行准备搭后天下午的航班飞香港，第二天与人力资源主管开会。他秘书说得没错，经济舱、公务舱和头等舱的座位都没了。怎么处理？这难不住骆伽，她在电脑上忙碌起来。

雷励行从办公室出来，要去泡咖啡馆，被骆伽叫住：“雷先生，后天晚上飞香港的航班确实没有座位了，如果飞到深圳从罗湖口岸去香港，到达酒店就一两点了。”

“所以？”雷励行拐回来，不急于决定。

“您周四在香港与人力资源主管开会，我便给他发了邮件。”

雷励行的行程被她掌握，颇为意外：“然后？”

“我要求将上午的会议改成下午。”骆伽拿出一张注明行程的贴纸，递给雷励行，“我预订了周四上午的航班，空客321，上午八点半起飞，中午十一点五十五分到达。您到达酒店用过午餐后，不会耽误下午三点钟的会议。”

“没有我的同意，你就擅自改变了行程？”雷励行越来越觉得这个前台与众不同，看着她露出慌乱的神情，雷励行忽然大笑，很欣赏骆伽的执行能力，“很好。”

骆伽灿烂一笑，将液晶屏幕转过来，显示出完整的航班信息：“您还要飞台北，请选一下。”

雷励行点出航班，说声谢谢，离开前台。骆伽手指连点，手机发出航班信息，短信，快点儿，快点儿。雷励行走出几步，短信声音响起，航班信息飞入，骆伽出声提醒：“航班信息发到您的手机了，一路平安。”

骆伽总算用效率和执行力给雷励行留下印象，他又从门口折回：“你叫什么名字？”

“骆伽。”

“你来捷科，就是为了做前台？”

“当然不是。”

“好，我去跟人力资源谈。”“谈什么？”

“做我的秘书。”

“不。”

“为什么？”

“我要做销售。”

04 ╱ 周一，晚上七点三十五分

雷励行没有答应，也没有拒绝。

骆伽父亲留了一套位于西直门的公寓，她蜷缩在家里的沙发上，笔记本搭在腿间，隐身登录网站，习惯性地进入菜地，菜地堆满鲜艳的玫瑰，显示出周锐的名字。看着他的鲜花和短消息，这是她每天最开心的时刻：

“我找到北京最好吃的热干面和豆皮了，什么时候带给你尝尝？”

“手机打不通，伽伽，你去了哪里？”

“伽伽，冰箱里的热干面和豆皮放得太久，我吃坏肚子了。”

“一个月没有你的消息了，你爸爸的事情我们都很伤心。”

“我要找工作了，保佑我吧。”

“我和赵勇去捷科面试，听说几百个人，希望不大，呵呵，死猪不怕开水烫。”

“我通过了笔试，下周就要面试啦。”

“通过第一轮面试了，真开心，伽伽，不管在哪里，都为我喝一杯，哪怕一小口。”

骆伽用鼠标点着周锐的笑脸，左手轻敲他的鼻头，心里温暖又酥麻：“笨。”叮咚一声，登录的声音，周锐头像变成彩色，一条短信进来，骆伽点击展开：你去了捷科！为什么不联系我？到底为什么？

05 / 周二，上午八点五十五分

跨国公司喜欢采用角色扮演的方式进行面试，真实看出应聘者的能力。骆伽远远地坐在墙角的椅子上，双臂抱在胸口，坐在方宏伟身侧，担任观察者。空荡荡的会议室正中摆着一张四条腿的长条桌，上面仅有一台笔记本电脑，两把简洁的塑料椅子放在长条桌两端。雷励行依旧牛仔裤搭配西服上衣，一派轻松儒雅的感觉。

赵勇握着材料，腾腾走进会议室，与雷励行握手：“您好，很高兴有机会面试。”

雷励行让他坐下，低头看简历：“你在交通行业有销售经验，负责什么区域？”

“北京市场。”

“信息中心的张大强主任，认识吗？”

“很熟悉啦，他最喜欢唱歌喝酒，皮鞋总是乌黑发亮。”赵勇详尽述说，印证客户关系。

“认识交警大队的梁大队吗？”

“嗯，见过。”赵勇皱起眉头，目光困惑，仓促回答。

骆伽看出来，他身体僵直，目光飘忽，有问题！雷励行却点到为止：“准备好了吗？我是客户，你是捷科的销售代表，把电脑卖给我，开始吧。”

赵勇腾地站起来，进入角色扮演：“您好，我是捷科公司的销售代表赵勇。听说您要采购一批便携笔记本电脑，是吗？”

雷励行抱起双臂，靠在椅背：“我们要给中层干部配备一些超轻超薄的笔记本电脑。”

赵勇找到了需求，将桌上的笔记本电脑推给雷励行：“您看，这是我们超轻超薄的X60笔记本电脑，采用迷人的纯黑表面，12.1英寸屏幕，重量仅有1.2公斤，具备出色的便携性。”

雷励行无动于衷，会议室中陷入沉默。赵勇害怕这种平静，开始推销，声音紧张：“这款笔记本采用酷睿双核2G（吉字节）主频CPU（中央处理器），内置2MB（兆字节）二级高速缓存，800MHz（兆赫兹）FSB（前端总线）芯片组，性能出色，配置1G内存，具备强大的扩展能力。”

雷励行弹着产品说明书：“嗯，内存很重要，我们要求至少能升级到6GB，能做到吧？”

赵勇低头看产品说明书，没有找到相关信息，目光飘忽一阵儿：“应该没问题的，这里是产品资料，有空看看吧。”

骆伽听出问题，拿起产品说明书，查看配置，这款笔记本电脑最大内存只有4G，赵勇没说实话，掉进了面试的圈套。赵勇结束面试离开会议室，雷励行走过来，问方宏伟感觉。

方宏伟举起记录表，说出感受：“只知道推销产品，就像乱射的机关枪。”

雷励行继续询问，方宏伟说不出来新的内容，骆伽举手：“我能说说吗？”

雷励行意味深长地看过来，这是好奇兼琢磨不定的目光，骆伽一一说出问题：“那台电脑的内存并不能升级到6G，他没有说实话。还有，您问到交警大队梁大队的时候，他神情不对。”

“嗯，北京交管局并没有什么梁大队，而叫赵洪河。”雷励行又测试赵勇的诚信。方宏伟恍然大悟，随即夸奖：“骆伽不错，火眼金睛。”

雷励行抱着双臂，眯起眼睛看着骆伽，既然她想做销售，何不看看她的潜力：“愿意试试吗？”

方宏伟舔舔嘴唇，这是完全意外的变化，骆伽一下变成面试者，并不惊慌：“好的。”

06 周二，上午九点二十五分

骆伽拿起产品说明书，走到门口装着敲门，进入角色：“您好，我是捷科公司的骆伽，听说您要采购一批笔记本电脑，希望有机会为您提供优质的产品和服务。”

雷励行照旧回答：“我们最近确实要给中层干部配备一批轻薄的笔记本电脑。”

“我们”？肯定不是他一个人决定，还有谁？“最近”是什么意思？今天，本周，本月还是今年？“中层干部”，这是客户定位。“一批”到底是多少？十台，一百台，还是一千台？什么是“轻薄”？骆伽从这句话听出五层含义，撕开缺口挖掘需求：“嗯，什么样的电脑算超轻超薄，比如尺寸和重量？”

雷励行放下双臂，这是放弃抵触的肢体语言：“屏幕12英寸就可以，重量不要太沉，不需要光驱。”

骆伽继续挖掘需求的广度：“您还有其他要求吗？

雷励行很配合：“主流配置就可以了，内存稍微大些。”

骆伽大胆地提问：“您要多大内存呢？”

“至少4GB吧。”

“为什么要这么大内存？”骆伽没有把握，这个问题也许什么都探索不到。

雷励行将双手放在桌上：“他们经常用笔记本电脑做演示，同时浏览网站，使用办公系统，常抱怨电脑太慢。”

骆伽重复一遍，做了简单的总结：“嗯，这批电脑主要用于办公，也会向客户演示产品，重量较轻的同时不牺牲性能，我理解正确吗？”

“没错。”雷励行看看手表，释放出时间不多的信号。

骆伽还有问题，却不想冒险：“我们有样品，是我把电脑拿过来，还是请您去公司看看？”

“好，去你们公司看看吧。”雷励行笑着站起来，角色扮演到此为止。

方宏伟鼓掌：“很不错，漂亮的收尾。”

雷励行依然无所谓的样子，淡淡地问：“自己觉得怎么样？”

骆伽真心地请教：“您的第一句话我没有听懂，‘最近’指什么时候？‘一批’是指多少？‘我们’还包括谁？可是您看表好像时间不多，我就结束会面，这让我很矛盾。”

雷励行不回答，继续问：“如果满分是一百分，你给自己多少分？”

骆伽不好给自己评分，脚尖一侧，将方宏伟纳入谈话范围，他果然替骆伽回答：“至少八十分。”

雷励行一声不吭，这个女孩子不简单，转动身体，便将方宏伟纳入谈话圈，为她说话，他走到长条桌边：“下一个。”

07 / 周二，上午九点五十分

周锐进来瞄了眼骆伽，进入客户角色。雷励行依然是要购买超轻超薄的电脑，周锐突如其来问道：“轻薄的笔记本往往采用低电压的处理器，牺牲性能，您怎么考虑呢？”

“所以，你不让我买这样的电脑吗？”雷励行露出好奇的笑容。

骆伽顿时紧张，他和客户对着干，十分不明智，周锐却执着地坚持：“你们是设计单位，应该有大量图形和视频应用吧？”

雷励行保持着那个淡漠的肢体语言：“是啊，我们经常向客户演示方案。”

周锐凭着技术直觉，不管不顾地追问：“越来越多的文件采用三维设计，如果显示性能不够，会出现什么情况？”

“那会影响演示速度。”雷励行没有争辩，顺着话题向下走。

周锐对电脑在行，曾经遇到过类似情况：“万一在长时间会议中，电脑过热，显卡导致系统死机，怎么办？”

雷励行被吸引，身体不自觉会前倾：“嗯，一旦发生这种情况，确实很糟糕。”

周锐继续扩大战果：“其他部门会不会抱怨您的IT（信息技术）部门？”

“你是电脑专家，觉得应该怎么办？”雷励行坐直身体，双手搭在桌前，肢体语言出现积极信号。周锐看似歪打正着，其实有些道理。骆伽与周锐个性截然相反，沟通方式完全不一样，难道他没有那么笨，而是大智若愚？骆伽琢磨的时候，周锐成功地改变了采购指标，卖出另外一款配置更高的电脑，离开会议室。

雷励行走过来询问意见，骆伽想为周锐说话，既要打动雷励行，又不要过于明显，低头沉思。方宏伟不住点头：“嗯，不错，他能发现问题，引导客户，这是售前工程师必须做的。”

骆伽终于找到适当的语言：“如果我是销售，一定需要这样的工程师。”

方宏伟想到昨天的表现，提醒雷励行：“他谨慎承诺，超值交付，值得信赖。”

08 / 周二，上午十一点五十分

罗小希走进会议室，向雷励行问好，表示希望为捷科工作。雷励行没有进行角色扮演测试，指着座位让她坐下，话题集中在她离开惠康的原因。罗小希的答案中规中矩，骆伽却觉得牵强，她在惠康表现出色，怎么会没有发展机会？何必跳槽到捷科？动机值得怀疑。雷励行不动声色，将面试带入角色扮演环节。

“雷先生，我是捷科公司的罗小希，很高兴有机会拜会您。随着企业发展，信息系统越来越重要，您的企业在这方面处于行业领先地位，可是信息技术不断更新，为设备配备带来很大困难。”罗小希大开大阖，骆伽大开眼界，销售的世界竟然这样广阔。

“呃，有什么困难？”雷励行顺着问道。

“在选购信息设备的时候，经常遇到以下的问题。首先，中层主管经常向客户演示，随着企业的发展，设计图纸越来越复杂，如果显示性能不好，不仅影响效率，也会影响演示效果，万一系统重启，将极大地影响销售。

“其次，笔记本电脑更新速度很快，如果不考虑未来的扩展性，将缩短电

脑的使用寿命，此次的投资得不到保护。

“还有，电脑体现了公司的形象和对中层主管的关爱，如果过于笨重，不仅影公司形象，也会引发中层主管抱怨。

“这是我前期调研中看到的问题，您对哪个方面比较感兴趣，我重点向您汇报。”罗小希开门见山，几乎不给雷励行说话和反应的时间，语气不卑不亢。

雷励行靠着椅背，沉思一阵儿：“你说的三个问题，都感兴趣。”

罗小希双手压在笔记本电脑上：“新技术发展非常快，产品层出不穷，电脑供应商良莠不齐，要挑选最合适的电脑，确实非常难。”

“所以？”

“我不知道。”罗小希将双手收回来。

“你不知道什么？”雷励行嘴角挂着笑容，这句话真是石破天惊，她是卖电脑的，竟敢说不知道应该怎么挑选电脑。

“我不知道什么样的电脑是您的最佳选择。”罗小希非常肯定，骆伽正在困惑的时候，她沉着应对，“但是，您在选择电脑的时候，有几点一定要注意。”

骆伽恍然大悟，罗小希拒绝介绍产品，是为了打压竞争对手，她的语言恰到好处，不直接攻击，却将对手们的缺点一一列举，让客户感受到切肤之痛，手法利落，一派高手风范。

“从简历上看，你在惠康的业绩优秀，为什么离开惠康？”雷励行结束角色扮演，锁紧眉头看着罗小希，仿佛寻找什么。他直视罗小希的眼睛，目光有探视人心的力量，他在探查什么？他有什么疑虑？骆伽也紧紧盯着罗小希的双眼。

罗小希眼神一飘，迅速回归正常：“我希望有一个更好的发展空间。”

这个答案过于空泛，雷励行哦了一声，继续追问：“什么样的发展空间？”

罗小希抬头看着天花板，又低头想想：“捷科进入能源交通行业，我很看好。”

“好的，谢谢你。”雷励行坐直身体，骆伽能感觉到他的困惑。

罗小希离开会议室，方宏伟震惊于她的销售能力，欣喜不已，拍出掌声："老板，这个罗小希真不赖，让人力资源赶紧发通知，免得她跑掉。"

雷励行托着脸颊思索，抬头与骆伽眼神对上，现出意外神情："骆伽，你觉得呢？"

骆伽有意加入销售团队，便要露一小手："她加入捷科的动机值得怀疑。"

"哦，为什么？"方宏伟吃惊地问道，雷励行眯起眼睛，显然意外。

"您问她为什么离开惠康，她先看天花板又低头思索，解释空泛，语气飘忽，她在刻意隐瞒真相，临时编造理由。"骆伽虽然是猜测，却很自信。

"哦，还看出什么？"雷励行的目光里包含着复杂的信息。骆伽成功地吸引了他的注意力，更露锋芒："您紧紧看着她的眼睛，仿佛打开雷达，侦察她的内心。罗小希起身告辞的时候，您停滞一会儿才起身握手，仿佛走神。我猜，您在犹豫是否要招她进来。"

"还有吗？"雷励行脸上露出少见的惊骇，他的心思全被骆伽猜中。

"我猜，您决定要她了。"骆伽笑着回答。

"怎么看出来的？"方宏伟看着骆伽，眼珠几乎从眼眶里弹出来。

骆伽为争取加入销售团队，毫不保留展示能力，侃侃而谈："很简单，雷先生手边有两摞简历，表现不佳的在右边，表现好的周锐在左边。雷先生将罗小希简历放在左边，赵勇的简历被抽出来放在抽屉，显然还没有决定。"

方宏伟的眼神从好奇变成惊恐，雷励行放弃了二郎腿的姿势，身体坐直前倾，双手架在下巴上研究着骆伽。

09 / 周二，下午五点三十五分

雷励行挑人的招数层出不穷，长则半个小时，短则十五分钟，一天面试完毕。他揉揉太阳穴，斜坐在椅子上："说说吧，怎么样？"

事实摆在眼前，方宏伟看着名单选人："罗小希业绩出众，沟通能力极强，必须挖过来。周锐也不错，可以招来做售前工程师，赵勇也可用。"

雷励行用人严格，周锐做售前工程师很适合，罗小希离开惠康的原因存

疑，赵勇资质一般："我看好周锐，招聘的重点应该放在校园，在那里才能找到真正的天才。"

山东和北京市场都没人照看，方宏伟着急地举起两根手指："一个萝卜一个坑，坑已经挖好，只欠萝卜。"

雷励行摇头，对可招可不招的人，他向来坚决不招，不愿凑合。方宏伟依然坚持："半年前，北京交管局智能交通一期工程招标，赵勇为挽回订单，闯到局长办公室，有种。态度决定一切，能力可以培养。"

雷励行犹豫着寻求妥协："好吧，我只是给你建议，我有言在先，新员工培训中绝不留情。"

面试耗神巨大，方宏伟打个哈欠，揉揉眼睛，挑出三个人，大功告成。骆伽向前一小步，插进谈话范围："我的表现怎么样？"

"很好。"雷励行回答。

"所以？"骆伽展现出的气势，让他们意外。

"我不能录取你。"雷励行一向彬彬有礼，很少这么直接。

方宏伟还有名额，为骆伽争取："老板，她表现非常好。"

雷励行不紧不慢地坐下，坦率承认："她是沙石中的宝石，米粒中的珍珠，假以时日，可以磨砺出来璀璨的光华。"

"既然如此，为什么不把她招进来？"方宏伟十分坚持，"她在前台，好比人民币掉在地上，随时都会被其他部门抢走。"

"珍珠错置于闹市。"雷励行纠正了方宏伟的说法，"其实，我想让她做秘书。"方宏伟明白了原委，争不过雷励行，极为泄气。骆伽语气坚定："我不做秘书。"

"你不能做销售。"雷励行不肯退让。

"为什么？"骆伽在关键时刻，十分坚持。

雷励行竖起食指，示意骆伽冷静："我有个规矩，不招美女做销售。"

这算哪门子规矩？方宏伟千猜万想，想不到这个理由。骆伽退后缓解压力，抱起双臂，露出不解的神情，等待进一步解释。雷励行似乎有说不出

口的理由，斟酌着用词：“商场如战场，必须承担极大压力，美女有太多选择，用不着做销售。”

“美女也能得奥运冠军。”骆伽不满意他歧视女性的想法，立即反驳。

方宏伟立场摇摆没有准主意，转而帮着雷励行劝骆伽：“这行竞争激烈，有不少高手，你这么漂亮，不如找个好老公算了。”

骆伽装着无奈地叹气：“唉，找老公竞争更激烈！高手更多啊。”

方宏伟被噎住，雷励行又抛出一个理由：“树林大了，什么鸟都有。”

“所以？”骆伽反客为主，质问老板的老板，咄咄逼人。

“什么样的客户都有，你怎么面对各种各样的骚扰？”辩解是心虚的表现，雷励行今天屡次辩解，十分少见。

客户骚扰确实难以提防，惹不起又躲不起，方宏伟找到解决办法：“我们是团队作战，有人挡着，不让她吃亏。”

“我一边做秘书，一边做销售。”骆伽适时妥协，当双方僵持的时候，找到双方都能接受的第三方案十分关键。

“行不通，公司没有先例。”方宏伟糊里糊涂地反对。

“好，为期半年，如果没有业绩，你便老老实实做秘书。”雷励行的方案看上去两全其美，其实很不公平，哪个新人能在半年内做出业绩？

骆伽一口答应：“好。”

“欢迎加入，今晚部门晚宴，你要参加。”雷励行张开双臂，笑着轻轻拥抱骆伽。

10 / 周二，晚上八点二十分

醉之以酒而观其性，预订晚餐的时候，骆伽便想到这句话。她在网上查询，《将苑》是不是诸葛亮所写还有争议，不管谁写的，这段话有道理。

雷励行做事雷厉风行，骆伽今天就转过来，担任秘书。聚餐的地点在1949餐厅，就在盈科中心楼下。这是繁华喧嚣中的一处宁静，在高楼大厦环抱中，1949餐厅保留着二十世纪五十年代的参天大树和低矮的建筑群，是一

处能让人安静下来的港湾。骆伽静静地坐在西餐厅的落地窗外，既能看见餐厅内的喧闹，也可以游离于这份恬静和舒适，不用陷入无休止的应酬。

人在此处，心却游离。

为迎接雷励行上任，九位销售总监和北方区的几十名销售都来到北京，白天参加销售会议，晚上必须喝得尽兴。雷励行既是主人又是老板，首先举起酒杯："今天是新年新季度的第一周，祝大家在新的一年里，心想事成。"

众人举杯痛饮，这种场合少不了拼酒，粗犷精干的华南区销售总监，仰脖喝干啤酒，空酒杯向前一伸："老板，我敬您一杯，欢迎回国。"

雷励行喝干，酒杯又被倒满，各路人马川流不息上来，他仗着酒量好，来者不拒："国外是好山好水好无聊，国内是火树银花人不眠，老婆孩子热炕头。来，我敬大家一杯。"

他话音刚落，方宏伟站起来连干三杯，才开口劝酒："我们这几年的日子不好过，灰溜溜地夹着尾巴做人。您来了，我们就有主心骨了，带着我们出口气，敬您一杯。"

啤酒滑下雷励行喉管，酒意上涌，雷励行长途飞回北京，一时难以抵受猛烈的酒精，脸色火辣辣泛红。骆伽透过玻璃窗看得清楚，发出短信：他们要灌你，小心。雷励行打开手机扫了一眼，投来一个含笑的目光。

骆伽发现了蹊跷，他们先灌自己，再请雷励行喝，如此豪爽？她带着疑惑进入餐厅。众人酒至半酣，气氛热烈，频频举杯，挤在雷励行周围。方宏伟从人群中退回饭桌，端着茶壶倒酒，茶水？！醉之以酒而观其性，雷励行是不是在考察他们？如果揭穿他们，会不会扰乱了他的计划。骆伽静悄悄退出餐厅，坐回玻璃窗外，取出记事本，刷刷点点开始记录。

雷励行架不住人多，酒力上行，脸色从红变成苍白。骆伽顾不上其他，走进餐厅，举起一杯啤酒挤进人群，直奔主桌，众人目光汇集过来。她当机立断，装作醉酒，拉住雷励行胳膊，瞪着眼睛，点点酒杯，在他耳边提醒："老板，酒有问题。"

方宏伟放大嗓门，为众人介绍："这位是骆伽，老板的新秘书。"

"骆伽，来，跟大家干一杯。"雷励行悄悄退到一边，缓口气看着形势发展，让骆伽成了焦点。众人安静，骆伽有意撞翻杯中酒，夺过面前的酒杯，一饮而尽，睁大眼睛："咦？怎么不是啤酒的味道？"

以茶代酒被骆伽发现，火热气氛被这句话浇灭，众人神情尴尬。啤酒颜色金黄，他们手中的“啤酒”泛出土黄，也没有啤酒特有的泡沫。啤酒是假的！笑容是假的！虚情假意，骆伽向雷励行撇撇嘴，遗憾地摇头。方宏伟出来打哈哈：“啤酒怎么了？我尝尝。”

方宏伟替他们打掩护，喝了茶水便没有对证，骆伽阅读着尴尬的表情，大多数人都脱不了干系。雷励行突然大笑，喝干杯中酒：“来，大家都喝多了，先各扫门前雪，干了。”

众人如释重负，仰头喝干茶水。雷励行将杯中酒一饮而尽，把酒杯重重砸在桌上，砰的一声，响彻包间。以茶代酒的把戏被戳穿，众人吃喝无趣，开始有人尿遁离开，没有多久，作鸟兽散了。

骆伽走到雷励行身边，敬他一杯：“老板，欢迎回到中国。”

雷励行坐在落地窗外的长凳上解开衣领，发散酒气，神清气爽，眼神明亮，竟然毫无醉意。

“为什么不追究？”骆伽坐在藤椅上，保持着距离。他今年四十，看起来像三十出头，已经成为捷科大中华区副总裁，他是一个什么样的人？

雷励行翘起右腿，仰望星空，以古讽今：“曹操在官渡之战击败袁绍，缴获无数信件，很多是一些大臣写信给袁绍，准备投降的，前线作战的将领们很生气，要惩治这些心存叛逆的大臣。”

哦，两千年前的故事，骆伽猜测着：“既然有信件作为证据，应该把他们都抓起来。”

“曹操说，袁绍当初强大，我都怀疑能否击败袁绍，何况别人？便把信件全部烧毁。”雷励行今晚很有感慨，在静静的深夜中谈兴甚浓，“私通袁绍的大臣感恩戴德，心存观望的人觉得他心胸豁达，更加效忠，曹操终于与文武群臣齐心协力，力挫群雄，统一北方。”

“嗯。”骆伽明白了，领导者必须有包容的心胸，不能因为一杯茶水就起疑，况且还要依靠他们做生意，撕破脸反而不好。雷励行却苦笑一下：“你可知道？仲达也在其中。”

“仲达是什么？”骆伽不知道仲达和雷达有什么区别。

“仲达便是司马懿，他的子孙以晋代魏，将曹魏的皇室宗亲屠戮殆尽。”雷励行详细地把这段历史讲出来，惊心动魄。

“很多人表面上是朋友，日后却会变成致命的敌人。”骆伽呵呵笑着，雷励行和曹操一样，将未来的敌人纵虎归山。

这句话击中了雷励行，他低头喝酒，不愿意再倾吐心声，许久才轻轻说一句：“商场如战场，职场似江湖，是非成败转头空，只留下斩不断理还乱的恩怨情仇。”

骆伽摊开记事本，密密麻麻记着姓名：“今晚有三类人，第一类从始至终都喝啤酒，这些人诚实可靠；第二类是自始至终都在喝茶，我画下黑线，他们不见得骗人；第三类自己喝啤酒，向你敬酒的时候换茶，我画了黑框，他们便是司马懿，一目了然。”

雷励行猛地抬起头来，目光射向骆伽，为她的举动吃惊。骆伽慌乱地解释：“您说醉之以酒而观其性，我便记录下来了。”

雷励行饶有兴致地阅读名单，方宏伟的名字上画着黑框，笑出来：“有人貌似忠厚，其实却险恶莫测。”

“那杯黑咖啡，他喝得痛苦万分，您问好喝吗，记得他怎么回答吗？”骆伽一直把这个观察埋在心底，现在才来验证。

雷励行抬头看着骆伽，脸上又出现那道咬肌，这通常代表愤怒，过一会儿却笑了：“真没想到，我竟有你这样的助理。”

“他们都在骗你，你好像不该笑。”骆伽提醒，雷励行具有穿透表象看穿本质的天赋，有时精明至极，有时却像糊里糊涂。

“我经常讲一个故事，自己忘记了，所以笑。”雷励行难得找到可以说说话的人，骆伽如此聪明又善解人意，正是好的听众。

骆伽喜欢听故事，说声“等等”，跑进餐厅拿出两听啤酒，一听给雷励行，一听自己打开：“故事时间，开始啦。”

“民国不如清朝。”雷励行说出一句莫名其妙的话。

民国，清朝？骆伽摸不着头脑。雷励行痛饮啤酒，为她解释：“大清帝国在鸦片战争后，日薄西山，内外交困，签订不平等条约。中国人在孙中山领导下发动辛亥革命，打破两千年的封建制度，建立民国。你说说，到底是民国的制度好，还是清朝的制度好？”

“当然民国制度好。”骆伽即便不懂历史，却明白这些。

“既然民国制度好，中国是不是应该从此走向繁荣富强？”雷励行举着酒杯，明月当头，这么浪漫的情景，大煞风景的历史往事也变得娓娓动听：“历史却不是这样，袁世凯复辟，军阀混战，中原大战，日本入侵，最后三年爆发全面内战，蒋介石逃到台湾。中华民国统治三十八年，内忧外患更加严重，民国不如清朝。”

“这个，因为卖国贼蒋介石？”制度好于清朝的民国，反而把国家搞得一团糟？骆伽只关心时尚和音乐，哪会琢磨这些事情！

“哈，蒋介石可不卖国。”雷励行笑笑，双眼在黑夜中越发闪亮，声音越来越清晰，“新的制度在一夜间建立，中国人剪去辫子，还有什么变化？态度没有变，思维没有变，能力没有变。清朝制度不好，人们却习惯了，新制度来了，人们各有理解，运转不灵，这就是民国不如清朝的原因。”

“人们不肯转变，却会假装改变给你看。”骆伽渐渐明白，人是变革核心，而不是制度。

“人不变，只能换。”雷励行拳头在桌面上一砸，对于那些不肯改变的人，必须雷厉风行，毫不手软。

雷励行声音并不强烈，这句话却充满力量，刚上任便要大刀阔斧地裁员，绝非易事。两人陷入沉默，直到服务员打扫卫生，雷励行晃晃悠悠站起来，把记事本还给骆伽：“谢谢你，我不得不说，你，很不一般，非常不一般。”

骆伽在前面指路，他从单纯的美国，回到人际关系错综复杂的中国，等待他的将是什么？雷励行突然走到骆伽面前，转过来横在她面前，呼吸相闻。骆伽心里一惊，在这个浪漫的深夜，他又喝了酒。

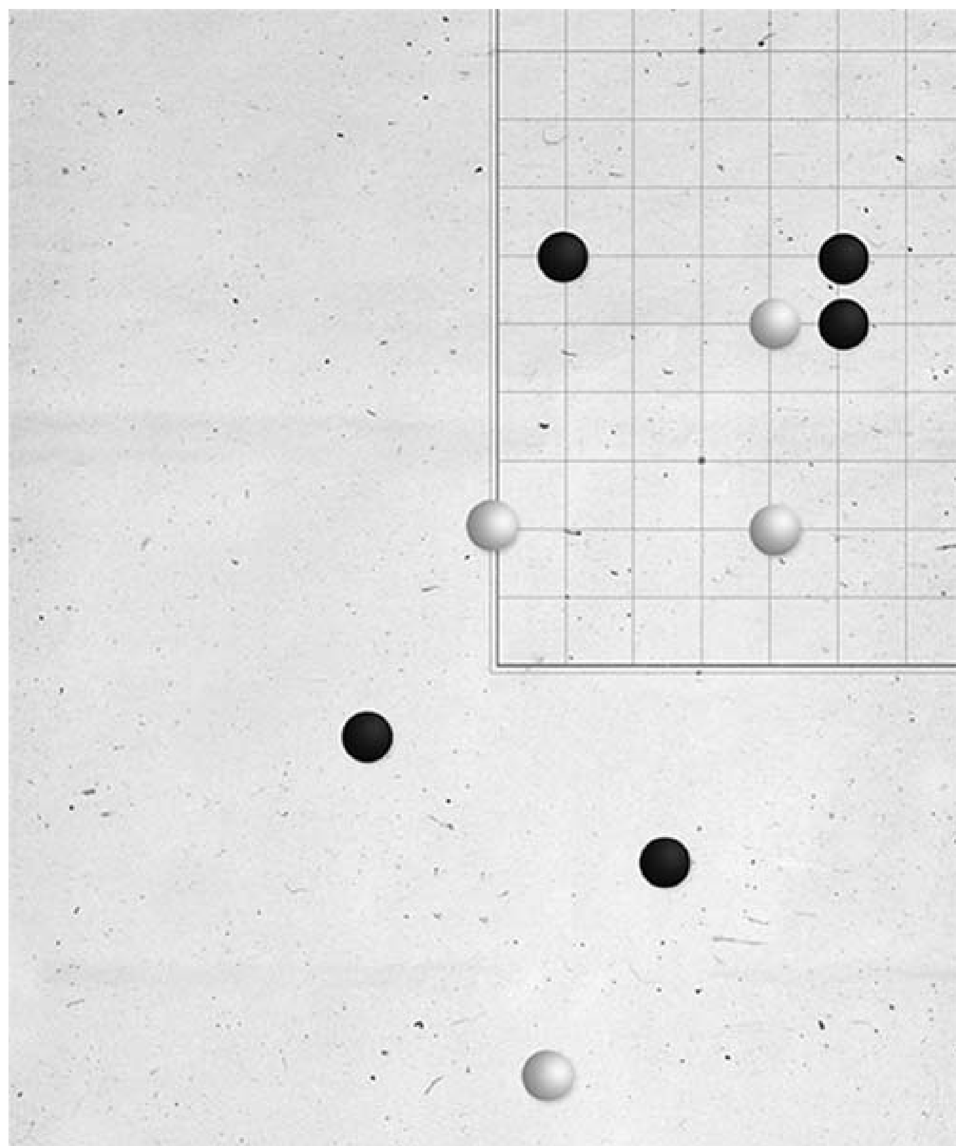
“告诉我，你心里的秘密。”雷励行观察着骆伽的眼神，秘书必须值得信赖，何况她冰雪聪明，什么事情都瞒不过她，如果心怀不轨，将带来极大的威胁。

“秘密？”骆伽被问住。

“你怎么会甘于前台的工作？”

对待能够看穿你的人，费尽心机去掩饰毫无意义，反而产生隔阂，不如坦诚相待。骆伽判断清楚得失，敞开内心秘密，给他明确清晰的答案：“为了我爸爸……”

第二周 战场



11 / 周日，下午五点十五分

北京进入最冷的季节，阳光带着透骨的寒冷，坚硬的土块刺着身体，时钟滴答，进攻时间只有五分钟。周锐从沙袋间的缝隙张望，眼前是开阔草地，一条弯曲的河沟拦截了进攻路线。对岸是敌军防御工事，人影在柳树间的堡垒中晃动。一架机关枪架在正中，压制进攻路线，前面几轮进攻都被它压制，最终失利。一座木桥跨在河沟两侧，每隔五六步有一个掩体，最佳进攻路线已被机枪封锁，这是进攻方的墓地。右侧道路蜿蜒，远远绕过河流，通往敌军背后，光秃秃的土路难以藏身，从那里进攻会成为机枪的活靶子。

“扑”，石块跃入草丛，赵勇投石示意，指点周锐向左侧木桥去。他打算采用前几组失败的打法，分左右两路进攻。自寻死路！周锐狠狠摆手，拒绝这种打法。时间越来越少，再想不出办法，只有硬拼这一条路。赵勇被漫长的等待磨去耐性，也不怕暴露位置，大吼：“打吧，没时间了。”

草丛里露出骆伽亮晶晶的眼睛，她隐藏在灌木丛中：“周锐，不能等了。”

“我先冲，你们掩护。”赵勇右手撑地，身体翻转如狸猫，准备冲出掩体。

“送死！”周锐依旧坚持。

“送死总比等死好。”赵勇瞪着眼睛，两条浓浓的眉毛搅在一起。

“别争了，只有四分钟了。”骆伽压住了争吵。

“奶奶的，死也不能这么窝囊。骆伽，你左，我右，冲。”赵勇猛地站起，枪弹狂风暴雨般倾泻，将他逼回掩体。这一瞬间，周锐向前一滚，手脚并用跃入寒冰刺骨的水中，砸出水花，寒冷让他牙齿打战，他接连呼出几口热气，发出声音：“这里来，中间突破。”

河沟地势低，是敌军火力盲区，周锐采用全新战法，从两面作战变成中间突破。赵勇连声叫绝，从长草中连滚带爬跃入河中，又像泼油兔子一样惊起，“冻死了”，还有三分三十秒。周锐背靠河床，双手做成喇叭形状，向隐蔽在草丛中的骆伽喊道：“伽伽，向左潜伏，我们吸引敌人。”

他翻身踏上河沟凹凸的土石，冒头瞄一眼地形，柳树下阴森森的堡垒上，黑洞洞的枪口倏地扫来，敌军发现了伏兵。战场上形势莫测，风险仍然极大：“我冲出去吸引火力，你狙击机枪手。”

“你枪法好，我去。”赵勇右手拎枪，左手撑地跃出河沟，大步冲入开阔的战场。“哒哒哒”，枪声大作，扫射而至，赵勇怒吼一声，踉跄奔出几步，扑倒在堡垒下，被烟尘和草枝遮住视线。周锐开火反击，压制火力，但是机枪仍然稳稳守住通路，时间仅剩三分钟。

骆伽在交火的刹那，转移到左侧桥头的掩体，枪声再次响起，阻挡她前进之路。赵勇脚尖轻轻一动，食指慢慢向上勾起。他处于射击死角，敌军机枪手不敢轻易露头补枪，使他仍有一命。北风吹袭，土石飞奔，硝烟将要散尽之际，赵勇矫健的身姿突然跃起，赤手空拳冲到堡垒之下。敌军居高临下的优势变成致命缺陷，机枪手害怕周锐狙击，不敢露头俯射赵勇，双方互相牵制，谁也不能动弹。战局僵持，攻势受阻，敌军想拖延时间。

“看我的。”赵勇向上一蹿，抓住枪管向下压，机枪“哒哒哒”爆响，试图甩脱发疯的赵勇。骆伽没有机枪压制，在掩体间接连跳跃，逼近桥梁，打出胜利手势。周锐蜷身滚回河里，沿着河床向右兜，突然出现在战场右侧，在树间冲折，与骆伽互相掩护，轮流压制狙击，接近堡垒，敌军战线被赵勇中间拖住，形成两面受阻的局面。

突然，一个壮硕身躯从堡垒后站起，他头顶深绿色的特种作战帽，紧握枪托，“哒哒哒”，迎头劈面一阵扫射。赵勇惨呼，拼死抓紧枪管，周锐从树后闪出，枪膛中的子弹全数轰入机枪手身体。

“哒哒”，两声点射，最后一名敌军拼红了眼，端着枪从藏身处跑出来，向周锐连续开火。骆伽从另一侧逼近，眼疾手快连开数枪，击中敌军。她松了口气，不紧不慢收好步枪，只要再拔下敌军军旗，便大功告成。“哒哒哒”，“哒哒哒”，机枪手突然起死回生，子弹狂啸，雨点般扫向毫无防备的骆伽。

北风飞沙走石，横扫初冬的坚硬地面，硝烟散尽，战旗仍然在堡垒上飘扬。

12 ╱ 周日，下午五点二十五分

一声哨响，拓展训练结束。

雷励行摘下帽子，从迷彩服口袋中掏出粗大的雪茄，长长的火柴在坚石上划出火焰，逗弄茄衣，悠悠吐了口青烟。他大步超越垂头丧气的新人们，登上指挥棚旁的土包，等候学员聚齐。

雷励行上任以来，在北京、上海、广州、沈阳、西安、成都、武汉大规模招聘，新人们被召集到北京，参加魔鬼训练，雷励行亲自执掌教鞭。捷科的创始人沃森极重视销售，专门开办学校训练销售团队，至今已经有50多年。捷科发现，面试中千挑万选，仍然会有不适合销售的人进来，便在新员工培训中通过考核保持一定的淘汰率，新人们压力极大。

夕阳在群山间快速下沉，遍地金黄，参加拓展训练的新员工们聚集在指挥棚旁。浑身湿透的周锐冲进队列，凑到骆伽身边，魔鬼训练按照区域分组，他们自然分在一起。

“五组进攻，全部阵亡。”雷励行脸上没有喜怒哀乐，声音不带抑扬顿挫。

赵勇急匆匆撞进队伍，挤进周锐和骆伽之间。他已经迟到，却大声辩解：“我们没输。”

雷励行受到挑战，反问赵勇：“你来自哪里？”

“报告，厕所。”赵勇的回答引起哄堂大笑。

骆伽暗捅赵勇，轻声提醒：“笨，家乡。”

“洛阳。”赵勇以往报出河南，总得到嬉笑，索性用洛阳代替河南人的身份。

雷励行从眼神闪烁中看穿他的心思，目光冷却：“洛阳在哪里？”

“河南。”赵勇避不开，瞪眼回答。

“嗯，河南人？”雷励行皱起眉头，扬起声调。

赵勇听到熟悉的嬉笑，脸色一沉，梗着脖子喊道：“我从不坑蒙拐骗，河南人不都是孬种。”

“你们没输？”雷励行不继续河南人的话题。

“周锐连开几枪，枪枪命中，你怎么能活过来？”赵勇抗议，在拓展训练中，每人身上都有感应器，电脑计数，被击中五枪就算阵亡。

雷励行似笑非笑，有种说不出的魅力，摸摸鼻尖：“有证据吗？”

“周锐，你听到几声？”赵勇是初生牛犊不怕虎的脾气。

周锐不喜欢公然挑战，又不能置赵勇于不顾，只好回答：“五声。”

雷励行跳下山包，砸出烟尘，拉起赵勇的步枪指向头顶感应器，用河南话刺激赵勇：“开枪，孬种。”

“哒哒”，赵勇被激怒，扣动扳机，探头感应到激光，迅速闪动，背囊发出几声惨叫。探头感应到五次激光后锁定枪械，士兵就算阵亡退出战斗。赵

勇射击后探头还能感应到激光，这说明雷励行此前还有命在。雷励行没说话，又快步走进作战棚取出电脑，返回，打开电脑读出记录：“五点零七分三十秒，第一枪；二十分三十六秒，第二枪；四十八秒，第三枪；五点三十分十二秒，第四枪。”

记录无懈可击，赵勇乖乖低头认错。

雷励行双手后背走下土包，来到骆伽身边：“你以为敌军被消灭，胜券在握，掉以轻心，忘记隐藏和躲闪，慢悠悠来拔旗，失去难得的机会，是不是？”

骆伽低头看着自己的鞋，乖巧地承认：“我大意了呢。”

“你们将踏上更加诡谲的商场。永不言弃，绝不松懈，不能阴沟里翻船，不要在商场中学，否则哭都来不及！”雷励行吐出雪茄，用战靴碾成粉末。“你敢徒手来抢机关枪，好样的。”他来到赵勇身边，拍拍肩膀以示鼓励，“遇到困难停下来，是孬种，见到火坑硬往里跳，是傻子。你不是孬种也不傻，左右两翼都被机关枪封住，从河里钻出来中央突破。商场亦然，不当孬种，也不能送死，要动脑子，明白吗？”

“明白。”新人们稀稀落落地回答。

“我听——不——见！”雷励行眼一瞪，向新人们嘶吼。

“明——白！”这次是震天响的喊声。雷励行走进队伍里，继续点评：“赵勇夺枪，周锐狙击，骆伽从桥头迂回，互相掩护和支持，各展所长。在商场上，单打独斗，死路一条，众志成城，团队协作才能百战百胜！明白吗？”

“明——白！”新人们大喊。

雷励行继续点评：“商场如战场，战场是什么地方？合理合法杀人的地方。商场是什么地方？合理合法抢钱的地方，不是你死就是我亡。生存是唯一法则，其他都是狗屁，我们不能墨守成规，也不要等死，必须打破一切常规。”

拼劲儿、想办法、团队配合、打破常规，雷励行随随便便总结出四个道理，新人们从心里认同，掌声更加热烈。雷励行返回土包，双手后背，脸色由热转冷：“可是，有句难听的话，你们死都不知道死在哪里。”

“我应该出其不意把机关枪夺过来，不能心慈手软。”赵勇不再争辩，诚心诚意地反省。

“其实，你们本该赢。”雷励行没搭理赵勇，转向茫然不解的骆伽，露出狡黠的表情，缓缓从口袋里掏出几个亮晶晶的薄片，举在空中：“我头盔上的探头被金属片盖住，处于无敌状态，这是我起死回生的奥秘，也是你们不能攻破堡垒的原因。”

众人看着闪亮的薄片，心里透彻明白，射击训练根本就是有输无赢。赵勇悟出道理：“为了赢，不择手段是必需的！”

“宁可输，也不作弊。”周锐大声反对。

“两军相接，你一马当先，扑通掉进陷阱，你在里面喊，作弊，有种放我出来，真刀真枪地干。别傻了，商场上到处都是圈套和陷阱，就等我们钻。”赵勇摆出掉到坑里的骑兵的姿势，一脸愤愤不平，引得众人哄然大笑。

雷励行本意是对手可能作弊，他冷冷看着赵勇，直到他心头发虚：“兵以诈立，商场中潜伏着各种各样的诱惑和利益，你们有两种选择，作弊也许可以赢，不作弊肯定输，你怎么选？”

周锐不避让不妥协：“输了可以再来，作弊却会掉下万丈深渊，死无葬身之地！”

“你们就要进入残酷、诡谲、无情，却充满诱惑和利益的商场，将要面对几百万、几千万甚至几亿的订单，进入天堂还是堕入地狱，只有你自己能够主宰。我奉劝你们，不要玩火自焚！”雷励行的目光与每人接触，直到他们都低下头来，才大声问道：“明白这个道理吗？”

“明白。”空地上响起整齐划一的吼声。

雷励行看看时间，铿锵有力地结束拓展训练：“这一周是新年新季度的第一周，魔鬼训练的最后一周，我要把你们训练成真正的战士，锻造成最锋利的宝剑，才会把你们送上战场。然而，不是每个人都适合商场，我不想让你们白白送死，浪费你们的时间，打击你们的自信，摧毁你们的未来，你们中间不适合做销售的人将被挑出来。所以，在第一个季度里，你们将遭遇各种挑战和前所未有的压力，直到你们百炼成钢，或者被重新回炉。”

说罢，他右手一挥：“六点整集合，回北京。”

13 / 周日，下午五点五十五分

停车场，枯柳下，孤单的大巴。

雷励行从车里钻出来，男学员基本到齐，女学员一个都不在，他不发一语转回车中，从这里到市区不到两个小时车程，还来得及入住酒店吃晚饭。肚子咕咕响的赵勇冲出队列，向女更衣室大喊道：“快，还有五分钟。”女人真麻烦，关键时刻掉链子，赵勇跺脚冲到女更衣间门口：“骆伽，出来，要迟到了。”

停车场起笑声：“别喊了，人家听不见。”

赵勇跑回队列，央求一位刚刚跑出来的女学员：“帮帮忙，进去叫叫。”

“迟到几分钟，有什么了不起？”女学员白赵勇一眼，继续捋发梢上的水珠。

赵勇转回来，胳膊肘顶周锐：“糟糕，骆伽要迟到了。”

“天要下雨，娘要嫁人，女人化妆，急也没用，随她去吧。”周锐无所谓，安慰赵勇道。

五点五十九分，雷励行分秒不差地跳下大巴，双手环抱胸前宣布：“还有一分钟。”

赵勇抢先几步，拦住车门，阻止众人登车，学员们拱开赵勇，却被雷励行拦住：“你们是一个团队，一个都不能少。”

骆伽终于出现在更衣室门口，头发吹得丝丝缕缕，右手拎着粉色旅行箱，斜背挎包冲出来。高跟鞋却吃不住劲儿，骆伽晃晃悠悠向前摔去，膝盖撞到地面，旅行箱飞出老远，挎包在地上打了几个滚。雷励行仿佛没看见，抬起手腕：“大巴准时出发，如果有人迟到，你们只能走路回去了。”

“骆伽，大小姐，就等你了。”赵勇急得直跳。

骆伽抱着膝盖坐在地上，向队列求援：“流血了。”

周锐心痛，跑向骆伽：“行李箱，给我。”

二十秒，十九秒，十八秒……学员们大声计时，周锐跑到旅行箱旁，帮骆伽拾掇衣物塞回箱子，再捡起高跟鞋，扔进骆伽挎包，反身追赶。骆伽扭头看见这一幕，停住脚步：“我的鞋子，快拿出来，别划坏我的驴包。”

十秒，九秒，快跑，众人大喊。骆伽怒气冲冲抢回挎包，取出高跟鞋，想

止住学员们："别叫了，迟到几秒钟，有什么了不起！"

三秒，二秒，一秒，哎，声音渐小，他们如同泄了气的皮球瘪下来。雷励行推开赵勇，气定神闲地宣布："一人迟到，全体陪绑，我们开始第二项拓展训练，野地生存，明天在中旅大厦前台登记，最早到达的团队分数最高，最晚到达分数最低。明天上午九点开始培训，不许迟到。"

司机不敢相信："真走？这里距离市区五十多公里……"

"开车。"雷励行坐在第一排，向窗外挥手告别，这本就是计划，他们即便不迟到，也会有个理由把他们轰下去。司机挂挡，鸣笛，大巴在学员们的惊愕中开走了。

"哎，骆伽，什么是驴包？"赵勇凑过来问道。

"笨，LV简称驴包。"

14 / 周日，下午六点零五分

骆伽望着屁股冒烟的大巴，难以置信地张大嘴巴。赵勇跳起来叫嚷："糟了，行李都在车上，真狠啊，算准我们不会带着手机冲澡。"

"晚饭没吃。"周锐捂着肚子，感觉到饥饿。

赵勇拎起行李箱，边角闪出几件花花绿绿的衣物，如获至宝，嘿嘿怪笑："箱子里会不会有方便面和矿泉水，最好还有一个钱包。"

骆伽砰地扣上行李箱："箱子里没钱，没吃的，没手机。"

"'迟到几秒钟有什么了不起'？这就是下场。"有人向骆伽发火。

赵勇不肯让骆伽吃亏，用更大的声音嚷回去："看不出来吗？人家早就算计好了，搞野外生存的拓展训练，迟到不迟到都要搞。"

新人们七嘴八舌，开起玩笑："Versace（范思哲）的鞋子放在LV里面，鞋跟捅破包包，找LV算账，挎包弄断了鞋跟，找Versace算账。"

周锐不喜争执，砰砰去敲拓展基地的铁门，想借用电话，找车返回北京。看门老头从探孔中望出来，一张小纸条从小孔中飘下，声音从门缝间爬出来："你们老板留下的，看看吧。"

纸上只有寥寥几行：野外拓展训练不许打电话，不许借钱，按照既定分组行动，缺少一人取消成绩。骆伽看得清楚，颓然面向众人道歉：“对不起，我连累大家吃苦啦。”

新人们心里透亮，这确实是早就安排好的计划，不再责怪骆伽，各自按照分组散去。骆伽一左一右把周锐和赵勇拉到大门角落：“这是什么旮旯呀？我路痴的。”

大巴从三元桥出来，走京顺路到达怀柔，沿着红螺寺旁边的山路向前开了一个小时，此处距离目的地中旅大厦至少有五十公里。赵勇曾经在这附近旅游，对地形熟悉：“红螺寺热闹，肯定有车坐。”

周锐要下山，被骆伽拉住衣角：“他们先走，我们后走。”

“凭什么？”赵勇不同意。

骆伽躲开众人，低声道：“笨，回北京的汽车从背后来，后面搭车机会大。”

赵勇竖起大拇指，肚子咕咕叫起来，想起没有吃晚饭：“先吃饭，再走路。”

骆伽回到铁门的小孔边，甜甜地喊道：“大爷呀，您还在吗？”

哗啦一声，小孔被掀开，看门老头面孔出现，皱纹层层堆叠如槐树皮：“女娃娃，啥事？”骆伽露出乖乖的笑容：“能给我们点儿吃的吗？”

“包子十块钱一个，馒头三块一个。”

“哎呀，没带钱。”

“没钱还买馒头？”看门老头扭头要走。

“等等。”赵勇伸手拦住，向周锐使个眼色。周锐掀开骆伽行李箱，抓出一件衣服送到窗口：“大爷，这个能换馒头吗？”

看门老头从缝隙中露出一只眼睛，鄙夷地看着周锐：“我老头儿用不着这个。”

赵勇笑得东倒西歪，周锐手里揉成一团的竟是粉色的内裤，骆伽满面通红，挥手抢回去：“周锐，你真坏。”

赵勇翻着行李箱，叹气道：“实用的东西都没有，大爷，别关门，用这个换馒头。”

老头眯缝眼睛，看着这个精致的粉色盒子。

“Channel（香奈儿）的眼霜，朋友从香港买来的。”骆伽要扣箱子，却抵挡不住周锐和赵勇乱抓的四只手。

“没用，不要，老头子洗手不用肥皂，洗脸不用香皂，用眼霜做什么？”老头嘴里拒绝，手却向晶莹透彻的包装盒抓过来。

“您没用的，还给我吧。”骆伽央求。

看门老头攥紧眼霜，另一只手抓着三个馒头伸出来：“老头子试试，把这脸的皱纹消下去，三个馒头。”

“皱纹多慈祥，您喜欢这个盒子，好。”骆伽抓过眼霜，剥下盒子塞到看门老头手中，抓住他的手腕不放，笑嘻嘻道：“大爷呀，您再搭三只煮鸡蛋。”

三人拿着馒头和鸡蛋，分着吃完，又在水龙头上喝饱。周锐把行李箱托付给老头，叮嘱老头保存好，从地上拾起断跟的Versace高跟鞋：“伽伽，把鞋跟去掉。”

“不行，我的生日礼物。”骆伽抢回高跟鞋抱在怀中，看见赵勇拎着砖头过来，吓一跳：“你要干吗？”

赵勇左手抓住高跟鞋，右手砸断鞋跟：“你这么高，身材比例这么好，哪用穿高跟鞋？”

骆伽开心拍手，双眼笑成一条线：“周锐，你看人家赵勇，多会说话。”

15 ／ 周日，晚上九点五十分

“狗屁新员工培训，狗屁拓展训练。”骆伽走在山路上，全靠聊天说话提神，她穿着没跟的高跟鞋，一脚高一脚低地走在山路上，毫无顾忌地大声抱怨。她平常喜欢用“呢”“呀”“嗯”“哈”这些语气词，声音在空中绕几圈才落下来，赵勇第一次听她说话这么直接：“伽伽会说脏话？”周锐也很意外。

“笨。”骆伽点着周锐，变回以往的语气。

赵勇知道两人的纠结，为周锐帮腔：“知道吗？他差点儿去了火星。”

“火星，去找水吗？”骆伽大概猜出来，依旧开玩笑。

“他在地球上找不到你，只好去火星找。”赵勇嘿嘿笑着，为这个笑话得意。

骆伽不想碰这件事，将话题扯开，换回咄咄逼人的语气：“这次野外训练要抢第一。”

周锐听说魔鬼训练很残酷：“雷先生是副总裁，为什么亲自管培训？”

“说来话长。”骆伽早一个月加入公司，又是雷励行的秘书，知道不少内情，“雷先生从美国回来，明升暗降，挂个副总裁，却给个烂摊子，队伍基本都被打残了，所以他先招聘再训练，特别注重。”

“为啥叫这名？我们又不是魔鬼。”赵勇咕哝着抗议。

“魔鬼训练共有五次考试，成绩低于七十分，当场开除。”骆伽对这些情况非常了解。

“你好端端的，为什么偏偏要做销售？”赵勇说话不经大脑，冷不丁冒出一句，调侃骆伽，“任务天天压着，指标月月增加，数字年年清零，销售这碗饭不好吃。你是美女，在哪儿都能混碗饭吃，或者找人嫁了，什么都有了，何必费劲儿。有句话说得好，干得好不如嫁得好。”

“找到好老公，比找份工作难一百倍。”骆伽不以为然，呛了斗嘴从不落下风的赵勇一句。

骆伽抬头看见前方有灯火，是不是到红螺寺了？周锐看手表，判断没这个可能。

“是户农家，哈哈，去老乡家吃点儿，喝点儿。”骆伽蹦蹦跳跳向灯光跑去。

一串狂吠骤起，三人惊呼着掉头就跑，顾不上方向停下喘气时，周锐、赵勇发现，骆伽不见了。俩人回头寻找，终于在半人高的水渠中找到眼泪哗哗的骆伽，她鞋底折断，滑倒了，脚腕肿得比刚才吃的馒头还圆。

16 / 周一，上午九点五十分

周锐和赵勇搀着骆伽奔波一夜，天亮才在红螺寺搭上公共汽车，将近十点才到达三元桥的中旅大厦。他们直奔三楼教室，赵勇贴在门缝向里瞧，骆伽单脚跳过去，扶着他的肩膀偷看会议室，雷励行正在讲话。“嘘，这些内容都要考试，必须进去。”骆伽低声道。

周锐嘀咕了句：“我们上一轮野外生存的分数肯定垫底。”

骆伽听出语气中细微的抱怨，向周锐抗议：“你们两个大男人，也不知道公狗母狗，转身就跑，一点儿风度都没有。”

“公狗母狗，真难听。”赵勇撑门借力，转身去辩论。

“别吵了，你们比讲课的嗓门都大。”周锐向门内看去，重量全压在赵勇身上。

雷励行极为重视这次培训，不仅设计拓展训练，还亲自教授课程，他走进学员之间：“你们一定想过，你和捷科是什么关系？”

“公司与员工的关系。”一个不假思索脱口而出的答案引起大笑。

“这又是什么关系？”雷励行不以为意，听见门外的争吵，快步走到门口，猛然拉开，门缝间露出三个脑袋。赵勇全靠右手扶着门框支撑身体，胳膊一闪，向下跌倒。骆伽和周锐随之摔倒，忍不住发出哎哟的声音。三人滚成一团。新人们见到滑稽的一幕，憋不住笑作一团。

“我知道。”忙不迭站起来的赵勇尴尬地打招呼，慌不择言地将学校的知识交出来，“按照马克思政治经济学，资本家榨取工人剩余价值，公司与员工就是剥削与被剥削的关系。哪里有压迫，哪里就要反抗，工人阶级必将成为资本家的掘墓人。”

赵勇觉得不妥，放软语气：“这是中学和大学课本里面讲的，不信您去查。”

雷励行在魔鬼训练中极为严厉：“有人强迫你面试？逼你加入公司？你们在宾馆参加精心设计的培训，还要给我掘墓？”

骆伽见他真的生气，站起整理好自己，举手乖巧地回答：“我不同意赵勇同学的观点，我们毕业进入社会，公司就是发展事业的平台，而捷科就是最好平台。”

这段话与标准答案一模一样，雷励行怒火被浇熄，指着座位：“入座听课。”

课后，三人被留在教室，雷励行询问昨晚经过，在计分卡打上零分，只说了两个英文单词，No excuse（没有借口）。骆伽撑着伤腿，优雅地坐到座位上："中国人为什么偏偏说英文呀？"

"他的意思是，不管青红皂白，反正就给你零分。"赵勇的理解不算不对。

十分全丢，形势严峻，赵勇不以为意，学着骆伽的语气和表情调侃："某人刚说过，捷科是我们发展事业最好的平台。"

周锐不想拌嘴，正襟危坐，翻开厚厚资料开始补习上午内容："如果这次考砸，我们就得卷铺盖走人。"

赵勇一点儿都不怕，面试都闯过来了，还能在阴沟里面翻船？

17 ╱ 周三，上午九点整

不把没有受过完整训练的士兵送上战场，这是捷科的理念之一。用赵勇的话说，这就是正规军和土匪之间的区别。产品知识和销售技能全部压缩在新员工培训中，并反复考核，保持固定的淘汰率，把不适合销售的人拦截在外，捷科"魔鬼训练"的名头不胫而走。经过两次拓展训练和一次产品考试，没有技术背景的骆伽，出人意料地名列前茅，赵勇成绩倒数，骤然感受到压力，后面的两次考试不容有失。他坐在课堂上，脸上已经没有以往的轻松。

"人生无处不营销，欢迎大家进入销售课程。"雷励行牛仔裤搭配西服，穿梭在课桌之间："销售技巧就是与人打交道的方法，可以用在各个方面，比如，推销一个想法，或者去追你心爱的人。"

捷科鼓励培训中互动，课堂气氛非常宽松，雷励行喜欢看见学员双眼中闪出光亮："你们都很年轻，没有男朋友或者女朋友的，举手。"

三分之一的学员举起手来，雷励行笑着说道："你们要先找到目标客户，然后把自己销售出去，有没有人已经成家了？"

只有两三只手举起来，雷励行走过去："你们要提高售后服务技能，避免客户流失。早晨起来做好早餐，把太太叫醒，奉上托盘，上面放着牙膏牙刷、漱口水和热毛巾。她吃完早餐，开车送她上班。她下班回家坐在沙发上，遥控器调到她喜欢的频道，你去做晚饭。她吃饭的时候，你就可以……"

“我就可以吃了？”一名已婚学员垂头丧气接道。

“她辛苦一天，边吃饭边享受你的足底按摩，一定很舒心，你应该学好足底按摩。”雷励行在爆笑中继续说道，“然后，等她去休息的时候，你就可以……”

“吃饭了？”这名学员总是惦记着吃饭。

“一边洗碗一边从剩饭剩菜中吃几口吧。”雷励行等哄堂大笑结束，离开这名已婚的学员，“谁已经有男朋友女朋友了？举手。”

“你们更惨，销售技巧和售后服务技巧都需要。”大半学员举手，雷励行皱起眉头：“骆伽，你三次都没有举手。”

骆伽举起一只脚。赵勇抢着解释：“她脚扭了，举了三天。”

雷励行似有所悟，他无心在课堂涉及隐私，走回讲台举起手机：“好，我们现在学习销售技巧，谁愿意扮演销售人员，将手机卖给我？”

赵勇自恃做过几十万的订单，卖手机岂非易如反掌？举手站出来，借来几部手机，放在桌上，进入角色。他堆出笑脸：“欢迎光临，有什么可以帮您的吗？”

“我想看大屏幕手机。”雷励行双手后背，进入顾客角色。

赵勇抓起一部大屏幕手机塞过去：“这款手机采用超大屏幕，内置两百万像素的数码相机，促销期间赠送2G的存储卡，您出去玩的时候，就可以留下美好回忆了。”

“太复杂了，功能越简单越好，能打电话就行。”雷励行接过手机，皱起眉头。

“您放心，我们的手机都能打电话。”赵勇大大咧咧回答，课堂上笑声响起。雷励行摇头，手机放回桌面，似乎要再看看。他怎么看都不像买廉价手机的人，赵勇坚持推销大屏幕手机：“我觉得，还是这款手机更适合您。”

雷励行退几步，弯腰装出看橱窗的样子：“我还是再看看吧。”

赵勇破釜沉舟，叫出声来：“等等，促销期间，每部手机优惠一千元。”

“这部手机原价才九百九。”雷励行笑着指向并不存在的价签。

赵勇坚持卖出手机，硬着头皮说：“好，我赔十元钱卖给你。”

“有这种好事？买了，您找钱。”雷励行被他逗笑。赵勇从钱包里掏出十元钱，忙不迭与手机一起，塞到雷励行手中，成交。

雷励行站直身体收起笑容，停止扮演客户，走到赵勇身边。赵勇表现欠佳，心里发虚，口中辩解：“我没有准备，对手机又不太熟悉，不过，我总算卖出去了。”

雷励行极为失望，不想在课堂上争辩，向骆伽招手，让她示范。骆伽笑吟吟站起来，扮演销售人员：“早上好，欢迎光临。”

“嗯，我看看手机。”雷励行继续扮演买手机的顾客。

“您对手机有什么要求？”

“屏幕大些就行。”

“嗯，多大才算大呢？”骆伽皱眉头，右手在桌面一划示意雷励行来看。

“至少这么大。”雷励行指着其中一部，屏幕的尺寸只是居中。

“除了屏幕大外，还有其他要求吗？”骆伽很有耐心，不慌不忙地挖掘需求。

“按键大些，操作简单，价格不要太贵。”雷励行拍拍衣角，转移骆伽注意。

功能最简单的便宜货？骆伽猜出什么，嘴角向两边翘起：“您为什么要这么简单的手机呢？”

雷励行绽放笑容，对她的倾听和提问非常满意：“送给我父亲，他视力不好，还有点丢三落四，我买一部功能简单、屏幕大、丢了也不心疼的手机。”

骆伽笑容灿烂，挑出专为老人设计的手机：“这部肯定适合老人家，我们有两种颜色，黑色和白色，他老人家偏爱什么颜色呀？”

无论选黑色和白色，她都能达到销售目的，雷励行极为欣赏这种成交技巧：“黑色的吧。”

“我打开给您测试一下？”骆伽右手做成剪刀形状，指着手机包装。雷励行

点头，骆伽“剪开包装”，利落地成交，课堂上响起掌声。

赵勇不服气，兀自辩解：“我第一个做，她吸取了教训，当然更好。”

招进赵勇就十分勉强，看来招错人了，雷励行不再搭理他，转向学员：“说说吧，为什么两个人的销售结果完全不同？”

得罪人的事，骆伽当然不做，扁着嘴角看地板，当作没有听见。周锐举手回答：“赵勇太推销了，只顾推销产品，忽略客户需求。”

周锐开了第一炮，学员们各抒己见：“赵勇只顾自己说，完全没有提问。”

“骆伽的成交技巧也很好，没有强推，顺其自然地就成交了。”

“”

……

骆伽淡淡看着脚尖，用眼角向说话的同学送出谢意。赵勇成为众矢之的，表情僵硬，目光不知道放在哪里。雷励行等他被修理得够呛，走过去：“赵勇的销售方法叫作推销，还有一个俗称，叫作菜鸟销售法，你们这些新人最喜欢用，参加完培训，知道了公司和产品的皮毛，到客户那边夸夸其谈，丢下产品资料就走，这种方法死路一条。”

雷励行走到骆伽身边，她虽然卖出手机，其实差得远：“下周，你们将走向战场，面对真正的高手。不过，我不会让你们送死，你们还有两次角色扮演，不合格的人将被淘汰，免得打击你们的斗志，浪费你们的时间和生命，世界很大，你们可以找个轻松的、更合适的工作。赵勇，卖卖房子和汽车，可能更适合你。骆伽，没有必要做销售，找个有钱的老公，不是难事吧？我不是开玩笑，也不是危言耸听，马上便有分晓。”

18 / 周四，上午九点整

角色扮演就是由考官扮演客户，演练销售技巧，并根据行为评估和打分，这将决定最终的成绩。赵勇拿着案例纸，小心翼翼地等在门口。他将扮演客户经理，模拟拜访客户，探头张望，心揪成一团，考官好说话吗？

“进来。”房间内传出声音。

赵勇心头急颤，阿弥陀佛，老天保佑，别遇到铁石心肠的考官，他挪动沉甸甸双腿走进房间。老天，竟是雷励行！他慌张地走过去，坐在沙发上，

抬头碰到雷励行的严厉目光。糟糕，忘记寒暄和开场白，也没有征得同意就坐下来！赵勇犯了大忌，手忙脚乱重新站起来握手。雷励行没有伸手，冷冷示意，“坐吧”。赵勇的心从胸腔跳到了口腔：“您好，雷先生，我是捷科公司的客户经理赵勇。”

“雷先生？”他在案例中扮演一位姓王的主任。

“王主任，我正好路过您公司，过来和您聊聊。”赵勇脱口而出。

“路过？和我聊什么？”雷励行不满意这个开场白。

“捷科是世界排名第一的IT公司……”赵勇结结巴巴自我介绍。

“惠康去年的销售收入世界第一，超过你们了。”雷励行质疑赵勇。

赵勇找到发力点，振振有词地反驳：“惠康的销售收入大都来自打印机和个人电脑等消费类产品，在商用市场连我们的一半都不到。”

客户有异议的时候，必须先处理心情，再处理事情，对着干很不明智，雷励行懒得争辩，摊开评估表，在分数最低的选项上画钩，话题一转：“你顺便来见我，有事吗？”

赵勇习性未改，没有挖掘客户需求，便翻出产品资料，摊在面前：“这是我们最新推出的产品，不仅性能超强，还具备极强的可靠性和扩展能力。”

雷励行双臂环抱胸前，冷冷听完介绍：“知道了，资料留下来，我们学习一下吧。”

赵勇昨晚几乎没睡觉，把产品背得滚瓜烂熟：“再给我一分钟，我们还提供全国范围的服务和支持体系，可以在四个小时响应你的任何需求。”

“嗯，你们产品不错。”时间已到，雷励行挥手打发赵勇。

“这是产品资料，您仔细看看，告辞。”赵勇憨厚地笑笑，握手告辞。雷励行不理，在评估表上向下一画，大都落在低分区域。

赵勇出门见到骆伽，还在亢奋期，忍不住大谈起来：“我开始有点儿紧张，后来他竟说惠康世界第一，我拿出数字，惠康靠打印机和个人电脑滥竽充数，他才老实。昨晚复习的内容全用上了，产品介绍滴水不漏，他连声称好。”

骆伽皱眉头，销售应该多问少说，他的做法显然路数不对，不禁担忧。房间里传出雷励行的声音，赵勇紧握拳头再次进门，去迎接评分结果。

雷励行把评估表推到赵勇面前，按着顺序点评，表格的第一项是建立信任："穿着打扮是取得客户好感的第一步，你怎么样？"

赵勇低头看西服，这是他毕业后置办的第一套。雷励行不扮演客户，气势依旧："深蓝色西服套装，不错。衬衣什么颜色？"

"粉红色。"

"同性恋标志。"雷励行提起他的裤脚："黑皮鞋穿白袜子，你是农民工进城？衬衣领口能塞进去一个拳头，头发最能体现人的精神状态，你头发挡住一只眼睛，你是韩国人吗？你的客户是掌管数百万上千万预算的中国客户，不是韩国人。还有，你不寒暄不招呼，自己就坐在沙发上了？"

"看在西服的面子上，两分。"雷励行大笔一挥，评估表满分为五分，两分不及格，铅笔指向第二项开场白："路过，顺便聊聊，敢这么跟客户说话？一分。第三项挖掘需求，你从始至终提问过吗？就是机关枪，不关心客户需求，子弹扫完就撤，评估表上没有零分，我只能给你一分。第四项呈现价值，产品介绍还算全面，四分。最后，你留下资料，抬屁股就跑，没有根据客户的兴趣点来设计下一步行动，一分。最后一项，异议处理，我说惠康是全球第一，你直接反驳，我懒得理你不去争辩，你真以为把我说服了？一分。"

评估表上画满大叉，分数大都在一两分，角色扮演砸锅。赵勇脸色转白，心脏怦怦跳，平均分还能达到七十分吗？这份工作要搞丢了！

"拿着评估表，出去。"雷励行严厉地道。

19 / 周四，上午十点十分

赵勇倚在门口，盯着教室中的三个空位，他们被扣掉三十分，失去继续培训的资格。下一个将是自己，后面的角色扮演，必须拿到满分，这没有可能。

"还有机会，加油。"骆伽结束角色扮演，出来等分数，走到赵勇身边。

"此处不留爷，自有留爷处。"赵勇受不得别人同情，挺胸装出不在意的样子。

房间传出召唤的声音，骆伽忐忑不安走进去。雷励行将评估表按在桌上："先说专业形象，觉得怎么样？"

骆伽对穿着的品位向来有自信，侧头从上到下看看自己："挺好的。"

"你想给客户留下什么印象？"

"专业、高效，嗯，还有亲和。"骆伽想出三个词。

"你看起来专业和高效吗？"雷励行猛然爆发，一连串地问下去，"粉色的蕾丝边儿衬衣？来幼儿园过六一儿童节吗？秀发披肩，和男朋友约会？素颜，见客户懒得化妆吗？没有耳环胸针和项链，能体现你对客户的重视？你握手的时候，手凉得像冰棍，你是林黛玉吗？想给客户留下弱不禁风的印象？你将近一米七吧，你打算压客户一头？可以穿高跟鞋，用得着这么高吗？尤其是见个子比你矮的女性客户。还有挎着LV包，你到底想给客户什么信息？"

骆伽被挑出这么多毛病，体无完肤，仔细想想又不是没有道理，有些不知所措："没有特别的信息，我一直都用这个牌子。"

雷励行站起来，低头观察："客户可能会猜，她自己应该买不起，别人送的吧？"

骆伽脸色绯红，左手缩回袖中，遮住手腕上银光闪闪的手表，反应过度，雷励行似有所悟。他绕骆伽一圈，指出更多缺陷："黑框眼镜没有度数，小白领的感觉，摘掉；衬衣不能有蕾丝边儿，长发一定要盘起来，短发最好。见客户前烘烘手，要像棉花团一样温软。最后，"呢呀嗯哈"，这些语气词都去掉，声音要有权威和专业，不能向客户发嗲。"

雷励行坐下，抽出评估表："专业形象扣你两分，开场白、提问、呈现、下一步计划、处理异议，这些不错，给你满分。"

晚上，赵勇埋头大吃，他成绩不佳，凶多吉少。周锐不知道怎么安慰，从冰箱取出可乐塞到赵勇手里："走，再去练习一次。"

明天的角色扮演是向客户陈述方案，三个人配合才能完成。赵勇"砰"地放下筷子，扭头狡黠一笑："别担心，我自有退路。"

骆伽走进餐厅，将周锐拉出来："陪我购物去。"

20 / 周五，上午八点五十五分

骆伽昨晚去了美容店，将一头秀发齐肩剪短，换上新买的衬衣和皮鞋，摘掉黑框眼镜，面貌焕然一新地走进会议室，引来一波惊艳目光。周锐跟在后面，他不喜欢被人注视，浑身难受，只想钻进人群。他悄悄在骆伽耳边说道："大家都在看我们。"

"享受回头率。"骆伽早习惯了各种各样的注目礼，她以往在捷科保持低调，现在是回归正常，她一边微笑和同学们打招呼，一边很有风度地和周锐聊天："跟我混，你会习惯的。"

"跟你混？"周锐仿佛成了黑社会老大的马仔。

"你是工程师，我是销售，你支持我的工作，为我服务，拿电脑包。"骆伽将沉甸甸的提包递给周锐。忽然间，餐厅安静下来，雷励行和一名胖胖的主管走了进来，最后一轮角色扮演即将开始。骆伽惊叫，声音带着恐慌："赵勇呢？"

肯定在房间！考核九点钟开始，迟到就会失去资格，周锐转身疾奔，挤满人的电梯缓缓到来，他跳进去，电梯超重，他蹦出电梯，一步三个台阶冲上五楼，奔入房间。赵勇粗重的声音从被窝里传出来："出去，让我清静会儿。"

"不能放弃！"

"何必丢人？"赵勇掀开被子，梗着脖子坐起来，望着墙壁。

"现在走，还来得及。"魔鬼训练纪律严格，赵勇不去考试，就要被淘汰。

"你必须去。"周锐极为赵勇担心。

周锐甩掉西服外套，揪下领带，躺在床上："你不去，我也不去。"

赵勇执拗地拉起被子盖住头，闷声闷气地在被子中吼道："不去！"

骆伽推门进来，两个男人竟滚着床单僵持，她掀开被子，指着光膀子蜷缩一团的赵勇："你还是男子汉吗？没考过怎么样？丢了工作又怎么样？大不了从头再来。河南人都像你一样吗？孬种！周锐，你这个笨猪，躺在床上有什么用？把他扛起来。"

"河南人不是孬种！中，奶奶个熊，老子都废掉了，怕个鸟。你，回避一下。"赵勇在被窝里套上裤子和衬衣，抓起领带和西服外套。

骆伽彻底掀开被子："别啰嗦，快穿。周锐，去抢电梯。"

电梯里面挤满拎着大包小包的游客，周锐气喘吁吁地按着按键道歉，请他们稍候。一位矮个子、圆滚滚、歪扣棒球帽，挤在门口的老人劝说：“小伙子，等下一部吧，我们赶飞机。”

骆伽推着赵勇冲进电梯，向怒气冲冲的游客们挤出灿烂笑容：“新郎官赶时间，不能错过良辰吉日，嘻嘻，对不起哦。”

赵勇西装革履，挺像新郎，游客们沾了喜气，挂上笑容。棒球帽老人突然嚷嚷：“不穿袜子的新郎官？”

赵勇特意买了纯棉黑袜子，急匆匆竟忘记穿上，电梯门收紧，回不去了。棒球帽老人身体灵活，愣挤出一点空间，蹲下解开鞋带：“穿我的。”

赵勇连声称谢，忽然手指袜子：“老人家，您怎么能穿白袜子呢？”

“白袜子惹谁了？”老人不明白，晃着头顶的棒球帽。

周锐劝赵勇换白袜子：“总比没有强。”

“死猪不怕开水烫，光脚板的不怕穿鞋的，破罐子破摔，走。”赵勇向棒球帽老人深深弓腰道谢，接过袜子，甩开大步奔出电梯。

棒球帽老人向游客们感慨道：“现在的年轻人呀，办婚礼就像上刑场。”

在目前的成绩表上，除了已经被淘汰的，骆伽列在第一，赵勇排在倒数第一。第一名和最后一名都在方宏伟的北方区，他将担任最后一次角色扮演的嘉宾，这是惯例，淘汰他的人必须征求他的意见。赵勇冲进房间的时候，方宏伟脸色不爽，向外挥手：“知道敲门吗？出去。”

骆伽把赵勇推出去：“你死猪不怕开水烫，我俩还是活猪。”

“你们错过招标时间，废标。”雷励行扮演决策者，起身宣布。如果周锐丢掉这次的分数，平均分低于七十，无法过关，也要被废掉。赵勇冲回来争论：“你还有人味吗？在房间睡觉的是我，他们没迟到。”

骆伽成绩一直领先，即便这次没分，只是失去第一名，她为周锐争取：“他寻找赵勇，耽搁半分钟，让我们考吧。”

骆伽一夜间变化巨大，齐腰的长发削短，黑框眼镜消失，素颜换成精心的淡妆，西服套装上精致的胸针，缺点全部弥补，从一个稚气未脱的小白领，脱胎换骨为职场精英。好鼓不用重敲，雷励行暗暗满意。

“我也走，就算没有工作，也养得起自己。”骆伽挎着周锐和赵勇的胳膊向门外走。

“骆伽，回来。”方宏伟舍不得这期最优秀的新人离开，抢步拦在门口。

雷励行千挑万选才挑出千里马，顺水推舟让步：“你们迟到两分钟，争吵两分钟，你们还有十六分钟，准备开始。”

骆伽介绍方案，赵勇讲产品，周锐谈实施计划和服务体系。赵勇死猪不怕开水烫，不用患得患失，放开讲述，骆伽和周锐都替他叫好。骆伽换了形象，表现依旧抢眼，周锐仍然没有克服当众讲话的紧张，磕磕绊绊，几乎读着演示文件完成介绍。

他们讲述完毕，在门口焦急等待，时间不长就被叫回来，说明雷励行和方宏伟在评分上很快取得一致。

“人的形象会说话，客户几年后也许忘记内容，却忘不掉你的样子。”雷励行满意地看着骆伽，他作为点评者，必须找到需要改进的地方：“先说专业形象和肢体语言，出彩的地方很多，比如胸针，你是精心准备的，客户有被重视的感觉。及肩的头发更专业，比盘起的长发好。如果你是工程师，我鼓励你戴眼镜，但你是客户经理，戴眼镜太技术了，感觉有点生硬，去掉后好多了。缺点是，宏伟，你说。”

方宏伟找不到骆伽穿着上的缺点，干脆大笔一画：“满分。”

“周锐，先不说内容和形象，你盯着屏幕，从始至终背对客户。”雷励行很不满意。

“我紧张。”周锐面对客户就紧张，人越多心跳越快，呼吸困难，脊背流汗，说话磕巴，以至于连一句完整的话都说不出来。他是售前工程师，以后必须向客户介绍方案，这是致命缺陷。招聘只有半个小时，培训整整一周，优点缺点更全面展现出来。雷励行和方宏伟默默评分，分数落在低分区域，五次考核下来勉强过关。

赵勇抬头看着天花板，一副与我无关的样子。雷励行按照评分流程打分：“先说专业形象，上次穿白袜子，这次一只光脚一只白袜子，开眼界了，一分。”

方宏伟走到赵勇侧面，右手在他两脚间画一条线，他圆圆的肚皮挡住视线，拼命弯腰才能做出这个动作：“小鬼难防，两个脚尖之间的直线必须包括所有客户，尤其不能忽略低级别的客户。再说表情，跟我们有仇吗？一点儿笑容都不给，给你两分。”

雷励行翻过评估表，笔尖指向下一项：“声音洪亮清晰，没有抑扬顿挫，三分。”

方宏伟合上评估表：“对评分有意见吗？”

这次成绩以三分为主，最终平均分肯定达不到七十分，赵勇不抱希望，重重点头：“合情合理，心服口服。”

方宏伟与赵勇熟识，想放他一马，故意问给雷励行听：“第二次拓展训练成绩是零分，怎么回事？”

骆伽将扭脚的过程叙述一遍，极力夸奖赵勇宁可牺牲分数，也不肯放弃同伴，赵勇变成了充满责任、勇敢无畏的绅士，连赵勇都不好意思地低头。方宏伟听完，在评估表右上角空白处写下一竖，笔画随即右转向下，出现一个鱼钩形状，起笔在鱼钩上方重重画下一横：“五分！”

五分是满分，如果赵勇得到满分就咸鱼翻身，死里逃生！周锐和骆伽正要鼓掌庆祝，雷励行站起来：“宏伟，你扮演采购经理，我是决策者。三个厂家参与招标，骆伽公司表现最好，赵勇公司居中，你却给他最高分，难道你吃了回扣？”

方宏伟打算死保赵勇：“态度决定一切，只要敢于拼命，便没有克服不了的难关。赵勇敢冲上来夺机关枪；宁可得零分，也不放弃受伤的同伴，这样的人，我要。”

“我们的新员工培训体系有五十多年历史，是公司最优良的传统，任何人都不能破坏。抱歉，这是公司的规定。”雷励行用人一向宁缺毋滥，毫无通融，说罢起身走出房间。

“赵勇，我已经尽我所能地留下你了。”方宏伟争不过，摇头拍拍赵勇肩膀，随雷励行一起离开。

周锐很难过，过来安慰赵勇：“没什么了不起的，有我一口饭吃，你就不会饿着。”

骆伽崴脚拖累赵勇，既自责又担心：“车到山前必有路，别灰心。”

赵勇突然爆发，大笑，撞开周锐和骆伽，从两人中间大步走出房间：“此处不留爷，自有留爷处。大师兄做了中联集团的北方区总经理，我随随便便都可以去。你们小心些，从此在战场相遇，各为其主，绝不留情。”

周锐与赵勇是多年好友，没想到在捷科共事短短一周，就变成未来势不两

立的对手。

21 ╱ 周五，下午五点十分

魔鬼训练仅仅一周，却恍若隔世，世界完全不同。

“告诉你一个好消息，你在魔鬼训练中得分第一。”方宏伟坐在会议室，对面是骆伽。

“呃，我会更努力的。”骆伽没有得意，只有礼节性的微笑。

“关于客户划分，有什么想法？”方宏伟收敛笑容，第一个季度任务繁重，他不等骆伽回答，指出两种选择，言语间的意向明确：“你可以负责总部客户，素质高，不会遇到莫名其妙的事情，压力也小；或者负责一线市场，压力大，要经常出差喝酒。”

骆伽笑了，像一朵玫瑰绽放在会议室：“我要去一线做销售。”

方宏伟盯着她的双眼，看出了不容改变的决心，不再多说，打开投影仪，屏幕上显示出客户金字塔形状的组织结构图, 顶端是决策者，向下是各个部门主管的照片，下面注明姓名、年龄和籍贯等基本信息。他用激光笔点着屏幕：“一个萝卜一个坑，小希去山东，你负责北京。这是北京交管局的组织结构图，也是我们的作战地图。北京是惠康的根据地，我费尽心思折腾整整一年，不但吃不到肉，啃不着骨头，连汤都喝不到一口。”

骆伽吐吐舌头，露出俏皮神色。方宏伟在北京屡败屡战，有时成功在即，却总有一股神秘的力量帮助惠康反败为胜。他掂量着用词，继续施加压力：“智能交通项目全面启动，一场前所未有的残酷大战即将展开，惠康签了一期，二期工程也许不用招标，直接签合同。我们没有一丁点儿胜算，你要想清楚，想想前途。”

骆伽走到屏幕前，看着一张张巨大的面孔，他们的照片下隐藏着什么样的个性和秘密？她没有被方宏伟吓住：“我来负责，我不怕输的。”

方宏伟劝不动，开始出谋划策：“好吧，我们不占优势，想办法切下来一些，别人吃肉，你喝口汤就行。”

骆伽把期望继续向下降：“您一年都没啃下来，切分也不容易吧？”

“就混个脸熟，伺候好，慢慢拱，守得云开见月明吧。”方宏伟摇头，公司有耐心等待吗？

“我需要一个售前工程师支持，比如周锐。”骆伽抓住机会申请资源，无论技术还是人身安全，她都相信周锐。

“你俩都是新人，还是菜鸟，怎么敢在北京挑战惠康？”方宏伟想起周锐在介绍方案时的表现，坚决反对。

“您怎么包办婚姻呢？”骆伽开起玩笑，捷科的销售与工程师组成团队，最要紧的是两人能否合得来，确实不是别人可以包办的。

22 周五，下午五点三十分

周锐被骆伽横着拖进电梯：“哎哎，打电话就行了，不用您亲自来抓。”

骆伽负责北京交管局，摩拳擦掌，打算与周锐商量对策，还没有坐定，便看见窗外的雷励行正招手。两人走出咖啡店，被冷风吹得一个激灵。雷励行依然牛仔裤搭西服，双腿架在对面椅子上，他知道骆伽心中的秘密，再次提醒：“北京交管局不容易做。”

“嗯，我要做真正的销售，不想被包养起来。”骆伽毫无商量余地。

雷励行被逗得前仰后合：“我们不是娱乐圈，也不是黑社会，怎么会包养你？”

“拿钱不干活儿，不是包养是什么？”骆伽早就瞄准了北京交管局二期工程。

“你们刚加入公司，不该去打这样的仗。韦奇峰深耕细作数年，亲自负责这个项目，我看不出任何机会。”雷励行上任之后，便研究了市场。

“他是高手吗？”骆伽第一次听到这个名字。

“绝对是。”

“我要打败他，你必须帮我，拿下北京交管局的项目。”骆伽的勇气与赵勇如出一辙。她迅速打开电脑，北京交管局的组织结构图显示出来，她指着屏幕上的头像：“这是李玉玺，主管副局长，一九五二年六月出生于北京通州马驹桥乡，北京劳动大学毕业，一九八一年在通州城关镇农技站担任技术员，一九九四年担任通州组织部长、常务副县长和县长。一九九九年调任北京市交管局，担任常务副局长，还兼任首都公路发展有限公司的董事长，酷爱钓鱼。”

“他从县长变成副局长，不是降半级吗？”周锐趴在屏幕前仔细看，这张官方标准照满面春风，与半年前把周锐轰出办公室的冷冰冰的表情，完全是两副面孔，想起当年的冒失，周锐越看越心虚。

骆伽翻页，闪现出张大强的头像：“北京交管局信息中心副主任，河南洛阳人，1985年郑州大学毕业，去年体检出来脂肪肝，儿子十二岁。这是方恩山，计划财务处处长，今年四十八岁，负责立项和预算，喜欢唱歌和麻将。”

“伽伽，有什么打算？”看着这些资料，周锐既熟悉又陌生。

“从上到下摸一遍。”骆伽吐吐舌头，端起咖啡，她在周锐面前总是语不惊人死不休，“擒贼先擒王，从李局长开始。”

周锐掂量着这句话，反对：“这样很二。”

“你呀，根本就最怕见客户。”骆伽踩了下周锐鞋面，却听进去了建议，指着电脑上张大强的头像：“他主管这个项目，就从他开始吧。”

张大强乌亮皮鞋雪白袜子，扭着肥腰唱天仙配的情景，一下闪现在周锐面前：“要小心张大强。”

“嗯，为什么？”骆伽心思细腻，总能听出话中的言外之意，每当这个时候，周锐就觉得她头顶打开了一个小雷达。

张大强很好色，周锐为骆伽担忧：“羊入虎口，千万不能去。”

“所以你要贴身保护，别让我受伤。”骆伽从来不乏追求者，并不担心此事，“呃，对了，赵勇去哪儿了？”

“去中联报到了。”周锐得到了赵勇的消息，他合上骆伽的电脑，严肃地说，“伽伽，你不能去北京交管局，我也不能去，记得半年前的事吗？”

周锐半年前在骆伽父亲的公司，参与了北京交管局一期工程竞标。骆伽放下咖啡，目光仿佛穿越了半年的时空，命运将她指向这条道路：“把你知道的都告诉我。”

这些往事压在周锐心底半年，他本想忘记，然而骆伽负责北京交管局，那些人和那些秘密都将复活，再次上演。该来的就来吧！但是，骆伽与这个行业完全不搭界，周锐心中有太多的问号：“你为什么要做交管局的项目？”

骆伽反问：“我有个问题，你要好好回答。”

“嗯。”周锐放下咖啡，坐直身体，骆伽不再是那个无忧无虑的学生了。

“爸爸牵扯到交管局商业贿赂里面，你相信吗？”骆伽为此事才进入捷科。周锐回忆招标前夜与骆伽父亲的对话：我离开设计院，有一个梦想，想让老百姓少挨些堵，我们也少挨些骂。如今这个心愿不能实现，我认了，但是不想为挣钱不择手段，给那些贪官们送回扣。

周锐断然回答：“我不相信。”

骆伽右手去撩发梢，却停在空中，意识到长发不在，改成摸摸肩膀：“如果爸爸没有给他们回扣，怎么会牵扯到商业贿赂里面？”

“好像有一笔七十五万的资金。”周锐有所耳闻，据说一笔咨询费出了问题。

“爸爸说，合同中没有这条。”骆伽问过父亲，他不承认付过钱，其他便不多说。

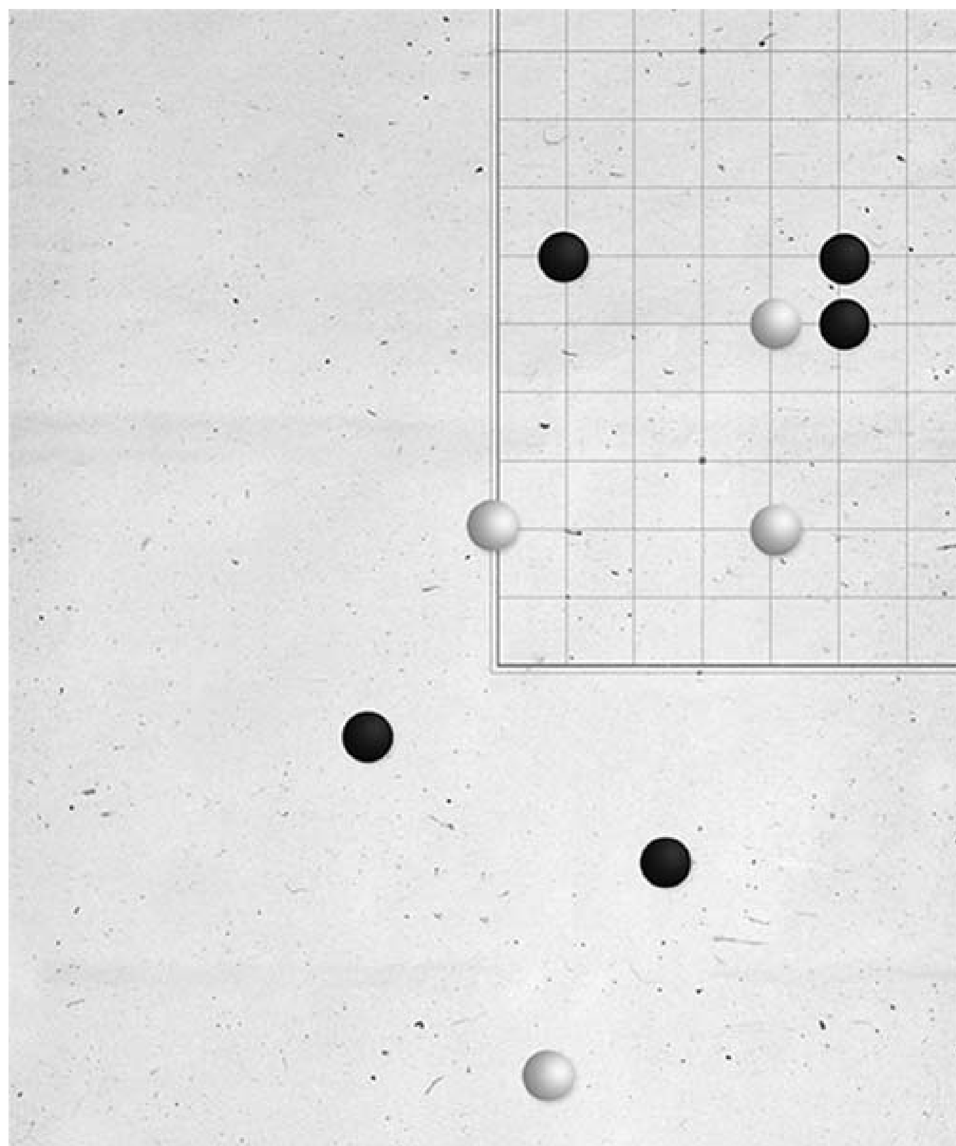
合同上白纸黑字，客户也收到了钱，这事十分蹊跷，骆伽父亲在合同上亲笔签字，怎么能不知道？或者，他没有告诉女儿实情？周锐实在想不通。

“爸爸百口莫辩。”骆伽满眼都是悲伤，父女情深。

周锐想不通其中的蹊跷，却为她心痛：“伽伽，我能做些什么？”

“把半年前的事全都告诉我。”骆伽握着周锐的双手，毫不顾忌周围的同事，也不在乎眼前的雷励行。

半年前 往事



周日，晚上八点五十五分

无尽的黑暗，被璀璨的霓虹灯披上光明的外衣。

东三环横贯北京中央商务区，五星级宾馆和写字楼聚集两侧，招蜂引蝶般引来灯红酒绿的各色食肆。食客们酒足饭饱后，最喜欢去夜总会发泄，夜生活场所向北延伸，彻夜不歇，吃喝玩乐大都用公款，这里是名副其实的白吃一条街。东三环北端的皇城宾馆是北京最悠久的五星级宾馆，脸谱夜总会就在二层的正中位置。

一辆黑色奥迪从车流中斜刺着弯出，尖叫刹车，急停在皇城宾馆大门前。摆摊卖煮梨水的母女慌张惊恐地躲闪，金黄色的梨子从木桌上蹦跳着滚落地面，钻进轮胎，被轧成一朵朵盛开的梨花。闪亮的黑色皮鞋从车门里伸出，踩在雪白的梨花上，白白胖胖的戴着眼镜的官员，怒斥缩成一团的母女：“长眼睛了吗？这里禁止摆摊！”

“张主任，进吧，订好包间了。”周锐从车里爬出来，挡在母女面前。

张大强抬起右脚，踢了下梨皮，他是北京交管局信息中心副主任，负责智能交通项目，是周锐今天必须搞定的客户。前座的赵勇将钞票扔给司机，等不及找零钱，起身去追张大强。赵勇比周锐高半头，宽一块儿，摘掉眼镜像土匪，戴回去文质彬彬。周锐和赵勇都在一家名叫宇天交通的公司上班，公司创始人骆南山是周锐的硕士生导师，周锐毕业后便在这家小公司做软件开发。公司小，一个人身兼数职，他这次便从实验室抓出来，支持一线销售。赵勇以往都做些几十万的小订单，北京交管局的智能交通一期工程将近千万，是想都不敢想的大项目。

经过梨水摊，赵勇停下，掏出十块钱塞给卖梨水的母女：“这里车多，小心，这是梨钱。”

电动门哗啦敞开，张大强咧嘴嘿嘿一笑，抬脚进门，奔向大堂侧面的擦鞋机，皮鞋顿时闪亮。他熟门熟路地走上台阶，转过楼梯，音乐缠绕过来，两排旗袍小姐腻腻歪歪地说道：“欢迎光临。”

转过黄漆屏风，在灯光闪闪的舞台中央，一名长裙飘飘的歌手正在演唱，张大强目光一触，脚都抬不动了，魂魄也被夺去。他靠在吧台，目不转睛：“不错，不错，坐这儿吧。”

服务生忙不迭地跑过来，表情为难，目光狡黠：“位置满了。”

赵勇抛出两百小费，服务生嘿嘿笑着离去。

“那不是有空位？”周锐为老师心痛，他平常都舍不得搭出租车。

赵勇将周锐扯出几步，伏在耳边提醒："一期工程一千万，两百和一千万，你掂量掂量，哪个重哪个轻？明天就要开标，今晚是关键，大师兄把大枪交给咱们，不能掉链子。"

他们口中的大师兄名叫唐南军，早先在跨国公司做，在业界声名赫赫，屈尊到宇天公司，不懂营销的骆南山惊喜交加，把副总经理职位交给他。他大展拳脚，不断签下订单。一期工程由他一手运作，他今晚能把张大强约出来，令宇天希望大增。可惜有突发状况他必须赶回公司，这才由赵勇与周锐接手。

服务生马上在舞台边加个座位，堆起笑容："坐那边儿欣赏吧，哎，小心台阶。"

歌曲终了，歌手嫣然一笑，甜倒张大强。他直勾勾盯着歌手，口里连声称赞："不错，新来的吧？"

服务生弯腰介绍："她叫田蜜，还是艺校学生，这个月才来唱歌的。"

田蜜唱完，退向侧面幕布，张大强脸上浮现怒气，大声抗议："再来一首，必须再来一首。"

田蜜慌张回眸，没入后台，张大强愤愤地掉头向包间走去。周锐拉住赵勇，忧心忡忡："大师兄不在，瞒也瞒不住，怎么办？"

赵勇狠劲儿上来，咬着牙指指包间："明天招标，大枪说了算，今晚必须搞定他。先喝好，别提招标的事儿。"

周锐没做过销售，不懂得放长线钓大鱼的道理："不提？明天就议标了。"

"先喝出感情来，把他心里话掏出来。"赵勇关于销售的知识都来自大师兄唐南军。

"喝酒就行？"周锐向包间看去，张大强已经举着麦克风嘶吼，等他们进去。

"用短信，去劝酒。"赵勇早有准备，回到包间，张大强机警的目光立即射来。为了劝酒，周锐从网上搜了一些好玩的短信，用来增进气氛。

张大强心不在焉，时不时向外张望，终于忍不住："南军呢？"

死活躲不过去，周锐不得不承认："公司临时有事。"

这是很奇怪很勉强的说法，周锐自己没法说服自己，底气自然不足。赵勇端起酒杯，连忙敬酒打岔。小小伎俩岂能让张大强分心？他咬咬嘴唇，歪头想想，喝完杯中酒，酒杯往桌上啪地一放：“明天早上评标，少喝点儿，唱首歌就撤，来，《吻别》。”

赵勇情不自禁摸着嘴巴，吻别？张大强见他那表情，哈哈大笑：“张学友的《吻别》。”

周锐摸出手机溜出包间，这个项目事关重大，未来还要启动二期工程覆盖整个北京，还有什么事情比这个更重要？赵勇从包间出来：“大枪脸色不对，估计唱完《吻别》就要走。”

“先拖拖。”周锐把赵勇推回包间。张大强极为不爽，将麦克风向桌子上一扔，去衣架取衣服：“音响太差，没法唱，走。”

赵勇才开了红酒，慌忙站起来：“主任，您喝一口。”

张大强穿上外套，一语双关地说：“明天招标，今天不喝酒。”

周锐在门口拦住张大强，突然间憋出主意：“刚才那个歌手没唱尽兴，我请她来唱首歌。”

这句话奏效，张大强停住脚步，被周锐拽回座位，周锐顺势踩在赵勇脚上，“短信。”他低语了声。赵勇会意，凑到张大强身边：“主任，我最近遇到一件特郁闷的事儿，您见多识广，帮我分析一下。”

“中，你说。”张大强用嘴唇抿抿红酒，并不真喝，他与赵勇是洛阳老乡，有了这层关系，唐南军才让赵勇负责这个项目。

赵勇掏出手机，找出准备好的短信：“我女朋友刚发的，要和我分手。”

张大强来了兴趣：“失恋了？男子汉志在四方，没事儿，就当放个屁。”

“我没来得及伤心，她又发来一条。”赵勇拇指飞快按动，手机屏幕上显示出来：对不起，我发错了。赵勇唉声叹气解释：“她第一条是发给另外一个男人的，要和那人分手。”

张大强兴致更浓：“她脚踩两只船？”

“我琢磨，就是这个意思。”赵勇没有女朋友，这是在网上下载的短信，用来喝酒调动气氛，他演出来似模似样。

张大强信以为真，与赵勇碰杯，大口喝完：“兄弟，听我说，分手！”

赵勇趴在张大强肩膀上，揉揉眼睛，仿佛擦泪：“舍不得啊，大学就在一起，她还是我第一次。”

张大强推开赵勇，气势汹汹指着他：“你是男人吗，都给你戴绿帽子了，还这么磨叽？”

“大哥，听你的，分手！”赵勇酒杯使劲儿一撞，咕咚将红酒干掉。

“中，哥往后给你介绍一个。”张大强舔舔嘴唇，放下酒杯，仰靠在沙发上，明显在等田蜜唱歌。赵勇拎着啤酒从包间里跑出来，叫来服务生，将两百元钞票递过去：“给田蜜送个花篮，来包间唱首歌。”

美女出马，马到成功，赵勇又拉出周锐，掏出五百元塞到他手中：“我陪大枪唱歌，你把小费给田蜜。对了，田蜜对你有意思，看出来了吗？”

唐南军昨晚带周锐来这里开眼界，熟悉环境，实则踩点儿，为今晚接待张大强做准备。田蜜人美歌甜，被请进包间，陪着不会唱歌的周锐玩了一晚色子，赵勇也时不时凑过来请田蜜喝酒唱歌。听赵勇扯谈，周锐反驳：“不对吧？赵勇，你对田蜜腻腻乎乎，怎么扣我身上了？”

“怎么可能？你太单纯，这是什么地方？夜总会！她们是什么人？小姐！人家惦记着你腰包里的钞票。”赵勇一脸不屑的样子。

周锐没时间琢磨这事儿，躲到清静角落，拨出唐南军手机：“大师兄，我是周锐，张主任约出来了。”

唐南军心不在焉地应付：“我很忙，一会儿打过去。”

周锐紧握手机坚持：“大师兄，不行，大枪就在包间，就要走。”

“把那个田蜜请来，陪大枪唱歌。”唐南军不待回答，挂掉电话。周锐收起手机，猛踢吧台，生意不做了？公司还活不活？

田蜜已经卸去浓妆，换了衣服，极为清秀，她走向周锐：“谢谢花篮。”

“我的客人喜欢你的歌。”周锐把小费递给田蜜，不敢正视她双眼。

“唱歌可以，不要你的钱。”田蜜不碰钞票，走进包间，甜甜地向张大强招呼一声，举起两杯红酒，右手递给张大强，左手一举杯仰头喝下，酒杯倒转，滴酒不留：“主任，敬您一杯。”

张大强不给赵勇面子没关系，不给美女面子就说不过去，心里挣扎一会儿，举杯牛饮，学着田蜜的样子反转酒杯：“中，爽快，我也干。”

赵勇不想让田蜜多喝，把麦克风递过去：“给主任唱首歌吧。”

“点首合唱的。”张大强把田蜜拉到身边：“天仙配，像不像？”

赵勇忙不迭地点头：“像，一个仙女，一个农民。”

张大强搂着田蜜瞪赵勇：“你小子咋说话咧？”

“董永就是农民。”赵勇口里咕哝，被周锐重重踢一脚，话音淹没在音乐中。张大强向田蜜抛个媚眼，扭着肥腰，乌亮闪光的皮鞋踩着节拍，开始唱歌：“树上的鸟儿成双对，绿水青山带笑颜，从今再不受那奴役苦，夫妻双双把家还。”

田蜜举起麦克风，移开身体：“你耕田来我织布，我挑水来你浇园，寒窑虽破能避风雨。”

张大强蹭过来，做个天仙配的经典动作，脑袋几乎触到她胸口：“夫妻恩爱苦也甜，你我好比鸳鸯鸟，比翼双飞在人间。”

一曲终了，张大强又干一杯，脸变成猪肝的颜色。时机已到，周锐端着酒杯，话中有话地敬过去：“主任，干杯，预祝合作成功。”

张大强放下酒杯，琢磨话中味道：“今天喝酒唱歌，不谈其他。”

明天就要议标，赵勇压不住心底焦急：“我心里七上八下的，您给个定心丸吧。”

张大强抿一口红酒：“你们几个厂家各有优势，竞争激烈，还要做工作。”

赵勇没有经验，立即辩解：“我们的方案绝对技术领先，价格也拼了血本……”

周锐还想继续问，不满意被打断，猛踩赵勇鞋面：“您指点一下，我们该怎么努力？”

张大强仰头看着电视屏幕：“明天议标，三十分价格，七十分技术，总共一百分，你们说说，价格重要还是技术重要？”

“技术重要？”周锐多年做研究开发，对技术极敏感。

赵勇不会倾听和提问，总是推销：“要说技术，我们肯定有优势……”

周锐扯住赵勇领子，卡住他声音，请教张大强：“技术重要，我说得对吗？”

张大强摇头。既然技术不重要，肯定是价格，赵勇转过口风：“我说，还是价格重要。”

周锐身体挡在赵勇前面，不让他打岔：“不是技术，那是什么？”

“技术和价格都不重要。”张大强脸色通红，眼珠泛着酒红色，说话云山雾罩，不肯交底儿。他又举起麦克风：“田蜜，你带着我这么一唱，我就找到天仙配的感觉了，再唱一遍。”

田蜜笑着答应，却不唱歌，帮着周锐问：“主任，我是学音乐的，不懂生意上的事情，您刚才的话真玄妙，技术和价格都不重要，那什么重要？”

张大强举起酒杯，痛饮一口，很乐意回答田蜜：“我说你技术好你就好，不好也好，说你不好就不好，好也不好——人最重要，比价格和技术都重要。”

赵勇再次把周锐拉出包间，斜靠在吧台：“大枪什么意思？人比技术和价格都重要？”

“他是主任，谁好谁不好，他说了算。”周锐不满赵勇不停打岔，冷不丁地问道：“赵勇，你有几个嘴巴？”

“一个。”赵勇被问呆。

“几个耳朵？”

“两个。”赵勇喝酒过量，脑筋已经不会转弯。

周锐点着他脑壳：“为什么耳朵比嘴巴多一个？”“这个，那个，不知道。”赵勇被彻底问晕。

周锐拧着赵勇的耳朵说：“耳朵比嘴巴多一个，就是让你少说多听。明天招标，大枪今晚出来喝酒，肚子里肯定有话，必须挖出来，支起耳朵，闭上嘴巴，少说几句，把大枪的心思搞明白，才能对症下药。”

24 / 周日，晚上十点二十五分

歌声和笑声连串响起，色子在桌面哗啦啦地旋转，酒精如同催化剂，让气氛热络起来。话题却不痛不痒，没有绕回到招标。周锐又打开手机，找到准备好的短信：“主任，我费了好大力气，辗转找到中学暗恋的女生，发条短信说：如果只有一碗粥，你先喝半碗，剩下的半碗，我放在怀里给你保温。”

“她怎么回的？”张大强兴致渐高，把麦克风扔在一边。

“几分钟后，她回了：你是谁介绍的？一次四百，包夜七百。”

张大强同情地看着周锐：“你比赵勇还惨。”

周锐装出郁闷的样子：“我开始翻钱包，更伤心了。”

赵勇知道周锐在演戏，心里笑开花，一本正经地配合：“伤心什么？”

“我一个月挣的钱都在钱包里，除了吃喝租房，陪她堕落一次的资本都没有。”周锐表情比失恋还痛苦。

“你俩不容易，北京这种地方不是人待的。”张大强粗大的胳膊紧紧搭在周锐和赵勇肩膀上，用自编的曲调仰头高歌：“五花马，千金裘，呼儿将出换美酒，与尔同销奶奶的万古愁。”

周锐暗向赵勇点头，竖起大拇指，意思是OK（好）。舞曲激荡传来，张大强摘下眼镜，眼睛红得像兔子，起身扭动：“田蜜，跟哥跳舞去。”

田蜜没来得及回答，敲门声响起，服务生推门进来，伏在她耳边嘀咕几句，田蜜脸色忽变，一边摇头一边皱起眉头。

“怎么啦？”张大强拉住服务生。

“隔壁请田小姐去唱首歌。”服务生说完离开房间。

赵勇喜欢打听：“谁啊？”

“不认识，他们都叫他王总。”

张大强不管这些，站起来叫嚷着跳舞。门被推开，服务生带来一个西装革履的领班，去而复返。领班挤在沙发间，又来劝说。张大强急着去跳舞，十分不耐烦：“怎么回事儿？人家不去唱，有完没完？”

领班直身向张大强道歉：“大哥，抱歉，王总点名请田蜜唱歌，我们没办

法。”

“哪位王总？这么霸道！”张大强不服，借着酒劲儿赤着脸吼道。

“永嘉集团的王总，他说，如果田小姐不去，就请您过去喝一杯。”领班嘿嘿笑着。

张大强听到永嘉集团，脸上狠劲儿退去，看得出来，这个王总极有来头，张大强不敢得罪。赵勇没看出形势，恶狠狠地斥责领班：“让那个王总来，田蜜你哪儿都不去。”

张大强颓然坐下，向田蜜摆手：“去吧，快去快回。”

田蜜披上外套，浅浅笑容中似有幽怨。她一走，包间就剩三个男人，气氛冷淡下来。赵勇想不明白：“主任，这王总这么霸道，他是什么路数？”

张大强如坐针毡，摆手不让赵勇打听，永嘉集团的背景不一般，说了他也不明白，何况根本不能说。周锐忽然灵光一闪，这个永嘉集团名字好熟，啊，也是参加明天招投标的厂家之一，自己的竞争对手。

田蜜唱了一首歌就回到包间，赔礼道歉。张大强得了面子，神情恢复正常，高高兴兴拉门去跳舞。赵勇跳起来，关上音乐：“我去探探。”

惠康和捷科是业界顶级的跨国公司，全球销售额都在千亿美元左右，都跻身全球二十强，远远超越那些所谓的世界五百强。宇天代理捷科的产品，永嘉集团代理惠康的产品，在市场上捉对厮杀，十分惨烈，明天肯定参与招投标，是宇天最强劲的对手。

赵勇几分钟后就从门外钻回来，皱眉摇头：“奇怪啦，明天招投标，他们不招待客户？”

显然赵勇并不认识那些人，他是单细胞动物，从不多想：“大枪酒没少喝，还是闭口不谈项目。”

周锐靠在沙发上，压下酒劲儿：“明天招标，大枪今晚出来，肯定不为喝酒唱歌。”

“大枪看上田蜜了，使劲往她身上腻，必须从她身上想办法，我问问大师兄。”赵勇斜靠沙发开始拨电话，打开免提功能让周锐听见，“大师兄，是我，嗯，嗯，大枪闭口不谈项目，怎么办？”

“他心中有事。”唐南军的声音透过免提传出来。

“各种招都使了，酒喝了，歌也唱了，就是不说，比刘胡兰还坚强。”赵勇说完，突然脱口而出，“大枪本来不喝，见到田蜜就开了三瓶红酒。”

“昨晚陪周锐玩色子的小姑娘？周锐！你来。”唐南军找到突破口，嘱咐周锐，“你跟田蜜熟，你去办。”

“办什么？”周锐之前都窝在实验室搞技术，此刻面红头涨，更不明白这句话的意思，却隐约觉得不对。

“陪喝陪唱，然后陪什么？”唐南军这句话让周锐心中一跳——陪睡！

门砰地推开，田蜜脚步踉跄，左手护在胸口，将张大强搀扶回来。张大强屁股落座，面色变成葡萄酒的颜色，指着周锐说：“来，周锐，一首没唱。”

周锐从小缺乏节奏感，一首歌都唱不全，连忙摆手：“不行，不行，我不会。”

“不给面子，扫兴。”张大强瞪起眼睛。

赵勇对周锐知根知底，解释道：“他有心理障碍，不能唱歌，这是真的，这么多年，他一唱歌就脸红流汗，跟犯心脏病一样。”

“不可能，没听说过，唱歌还能得心脏病？”张大强死活不信，却没空计较这些，举起酒杯，红酒差点儿倒在鼻孔里，抓起麦克风大喊：“《天仙配》，《天仙配》。”

周锐点了歌，还不敢相信唐南军的话，把赵勇拉出包间，靠在吧台，点起一支烟：“陪喝陪唱，然后陪什么？”

赵勇抓来烟，点燃塞在嘴里，咳出声来：“大师兄是不是那意思？”

周锐狠狠点头：“应该，也许，就是那意思。”

赵勇看着包间，又猛吸几口：“这种事，我做不出来。”

周锐将烟屁股按灭：“你去开房，我找田蜜说。”

赵勇扔了烟头，把啤酒喝完，恨恨地看着包间：“哼，我们成拉皮条的了，比大枪还贱。”

“公司研发产品三年，不能输在最后一步。”周锐狠狠丢掉烟头，推门去找

田蜜，忽然回头，赵勇还在那里愣着，他对田蜜极有好感，却不得不出钱让她陪领导睡觉，这是什么世道！

田蜜笑吟吟跟出来，淡雅如菊：“你们昨晚来，就是为了对付张主任吗？”

周锐硬心肠板起面孔：“你还是学生吧，为什么到这种地方来？”

田蜜的笑容碰到冰冷的面孔和语气，感觉到不正常的气氛，一步之间结起冰霜，她猜不透周锐的心思，收起笑容：“我刚从艺校毕业，想挣些钱，减轻父母负担。”

“想不想多挣些？”周锐得到唐南军的指令，便忠实执行。

“什么意思？”田蜜双手按在胸口，这句话非常熟悉，却不该出自周锐口中。

“过夜。”周锐硬邦邦地说，表面镇静，其实被自己的声音吓一跳。

“我只唱歌。”田蜜退后半步，不敢相信。

周锐掏出钱包问：“多少？说个数。”田蜜拒绝道：“我唱歌，不做那种事情。”周锐把一叠钱塞进她手中：“陪好张主任。”田蜜听到主任，知道是张大强，坚定地把钱退回来：“我不是你短信中那个堕落的暗恋女生，多少钱都不卖。”

耻辱感切割周锐的心，他咬着嘴唇，冷冰冰说道：“在这种地方，别装×。”

这句话刺激了田蜜，她嘴角弯弯，清丽的笑容缓慢绽放，突然抓起钞票向空中一扬，红彤彤的钞票在炫灯下迎面撒来，在头顶漫天飞舞。

张大强喷着酒气，霍地站起，在酒精地刺激下摇摆着向门外走：“把田蜜叫来，唱歌喝酒。”

“田蜜还是学生，挺纯的。”赵勇喝多了酒，没头没脑地嘿嘿笑着，去拉张大强，“学生都想在社会上认识些朋友，有个照应。”

张大强撑起醉醺醺的身体，晃晃悠悠冲到门口，正看见周锐与田蜜对峙。忽然看到飘扬的钞票，和转身离去的田蜜：“你们，这是哪一出？”

领班从黑暗中冲出来，连声道歉：“对不起，对不起。”

“这是什么服务态度，把她叫回来。”周锐惭愧万分，却必须在张大强面前装出强悍的样子。

田蜜被领班劝回来，醉酒的身体摇摇欲坠，笑容玩世不恭：“你说得对，既来了这种地方，我就不该装。”

他们的争吵惊动了隔壁，一名男子匆匆走出，深色正装西服套在雪白衬衣上，体贴地扶住田蜜：“谁欺负你？”

田蜜夺来酒杯，大口灌下，拉起他的手揽在腰间：“王总，没事，扶我回去唱歌。”

那王总的嘴唇在她面孔上轻轻一碰：“好，继续唱，《爱如潮水》。”

“田蜜，你喝多了。”周锐大声阻拦，田蜜这种状态，很不安全。

“不劳您费心。”田蜜醉在那男人臂弯，微转身躯，嘴角挂着讽刺的微笑。

赵勇瞪大眼睛，看着这一幕，拉住领班：“田蜜不是这里的小姐吗？”

“不是小姐，她来这里就唱歌，我说过，你们就是不信。”领班有点儿幸灾乐祸。

张大强钻进洗手间，周锐靠在沙发上沮丧地解开领口，赵勇捡起门口的钞票，攥在手里走回来，还在惦记田蜜：“她真不是小姐？！”

张大强回到包间，将啤酒拍在桌面上：“咋回事，说。”怎么解释？周锐起来把音响声音调小：“主任，您就当什么事都没发生。”

赵勇数完钞票收回钱包：“继续唱歌，别扫兴。”

张大强把空啤酒瓶划拉下台面，眼珠血红：“走，不喝了。”

赵勇急中生智，为周锐解围：“看不出来，你搞技术，还有这么多花花肠子？”

今晚必须给张大强一个交代，还不如将事情揽过来，周锐装作难过的样子：“她一次四百，包夜七百，我心里难受啊。”

赵勇一唱一和，接过来：“周锐啊，你不能这样啊。”

周锐硬着头皮装：“我出八百，田蜜都不干。”

张大强喝多了，猛拍周锐肩膀，哈哈大笑："看不出来，你还真有花花肠子。不过，那个田蜜，你不能碰，她是永嘉集团王总的。"

"王总是什么背景？"赵勇听出点儿门道。

"哼，通天人物，你们要小心。"包间里就三个人，张大强仍压低声音。

"跟我们有什么关系？"周锐听出话中有话。

"永嘉集团也参与明天的投标。"张大强小声说完，喝光杯中酒，"酒喝好了，吃点儿消夜吧。"

周锐与赵勇互看一眼，猜到他有话要说。

25 / 周日，晚上十一点五十五分

三人打车去了满街红灯笼高挂的簋街，找到一家路边餐馆，张大强抓来菜单，也不商量，径直点了三碗粥和几盘小菜，呼噜着喝起来。赵勇想化解僵局，端起粥笑着说："味道真不错。"

张大强瞪赵勇："一口没吃，你就知道味道？"

赵勇撇撇嘴，把粥往嘴里划拉。张大强放下碗，擦擦脸上汗水："把我请出来，你们不只为喝酒唱歌吧？"

赵勇差点噎住，咳嗽几声开始推销："大哥，我们公司成立于2002年，创始人骆南山多年从事智能交通领域的研究，是获得国务院津贴的交通专家，我们的智能系统率先通过部级鉴定，技术处于国内领先水平。"

张大强极不耐烦地抓起一张餐巾纸，堵住他嘴巴："你说的这些标书上都有，不用你说，还有其他事吗？"

"大哥，我们真没什么事了。"赵勇把粥扒光，不知道该怎么接，胡乱问道，"您孩子学习好吗？"

"马上就要小升初了。"张大强眼珠一转，有了兴趣，忽然哎了一声，叹气。他为孩子读书没少折腾，特意把家搬到海淀区，他把粥碗推开："学校出了政策，根据统考成绩升附中，成绩不到就没戏。"

周锐奇怪，本来是在谈明天的项目，怎么聊起孩子读书了？张大强兴致盎然，喋喋不休："在家长呼吁下，学校出了政策，为保证教学质量，如果

毕业考试在一百名之内，家长只要交五千元赞助费，便可以直接升附中。”

“不多，一点儿都不多。”赵勇拍着桌子。

“考在一百名之外呢？这期毕业有八个班，总共四百多学生。”张大强问住赵勇，自问自答，“学校有办法，把家长姓名、职业和职务、所住小区和车型都放在一个表格中，约家长谈判。”

“谈判？学校这不成间谍了吗？”赵勇听着好奇，猜不透学校的做法。

“你住好小区，开好车，不是表示你有钱吗？”张大强气咻咻地继续说，“谈判那天，我们换上压箱底儿的旧衣服，把手表摘下来，手机换上几年前的旧型号，车停远远的，走过去，不敢让老师们看见，结果人家把表格一摊，我们全白装了。”

“厉害，这学校懂销售技巧，也会收集情报了。”赵勇目瞪口呆。

“我们公务员容易吗？每个月就三千多块，学校一下子就敢要十几万，这不是逼良为娼吗？我这几天正为这事发愁呢。”张大强又叹息一声，抓来粥碗继续扒，抬头看着周锐和赵勇，目光贼亮，“南军没和你们说吗？”

赵勇听出了意思，不敢答应，胡乱应付：“现在的学校比土匪都狠，干脆拦路抢劫算了。”

张大强说话颠三倒四，周锐听出味道，渐渐明白了今晚的原委。张大强为了儿子读书的赞助费，他不是不说，而是告诉了唐南军，今晚来等答复。他见不到唐南军，便闭口不言，这样看来，请田蜜陪酒唱歌是多此一举，周锐心里又开始一阵不舒服。只要从唐南军那里问出答复，明天的订单就有希望，周锐到一边拨通唐南军手机：“大师兄。”

“周锐，你们还不休息？”唐南军的语气匆忙，有推托味道。

“大枪说，他说过一件事。”周锐直截了当地问道。

“糟糕，忘记告诉你们了，大枪要交孩子小升初的赞助费，差十几万。”唐南军惊呼着说出原委。

果然是这么回事！这就是张大强的心里话。技术和价格都不重要，重要的是人，周锐立即明白这是项目的关键：“只要答应他，这千万订单就跑不掉。”

“我做不了主，公司出了一些事情，老板顾不上这个项目。”唐南军在节骨眼儿上返回公司，必有原因，仍吞吞吐吐地敷衍，“没什么大事，不过项目要放一放。”

“公司让我接手，我就负责到底，不能半途而废。”周锐扯着嗓子吼起来，引得赵勇和张大强频频看过来。

唐南军劝不住，继续推脱：“老板做技术出身，死脑筋，坚决不给回扣，否则公司也不至于变成这样，我再去请示，别抱太大指望。”

周锐第一次支持销售，过程并不愉快，心里很腻味：“大师兄，我真不明白，销售都是这样吗？就要送回扣送女人？”

“全方位满足客户需求，就是销售，明白吗？”唐南军说完，挂上电话。

张大强拨弄盘中菜，将芹菜夹开，专挑腐竹，他一点儿都不笨，唐南军今晚躲起来，已经说明一切。赵勇走入暗处，来到周锐身边，抹抹嘴角说：“大枪叫你过去。”

周锐把信息快速通报给赵勇：“大枪儿子小升初，需要十几万，老板不答应。”

赵勇指指张大强，急火火地劝说：“订单拿下来，公司赚几百万，十几万算什么？这个账算不明白吗？”

电话铃声忽然响起，周锐掏出手机，听到熟悉的声音——是宇天的创始人骆南山，电话中传出苍老衰缓的声音：“南军跟我说了。”

周锐不愿放弃，极力游说：“老师，只要答应张主任，这个项目肯定是我们的。”

骆南山咳嗽一声：“周锐，你跟我几年了？”

“五年。”周锐读研究生就跟着骆南山，毕业之后直接进了老师的公司。

“你应该明白，我为什么成立这家公司。”骆南山身体很不好，咳嗽几声，“有一天，我坐出租车去开会，在二环路上堵了两个小时。司机是老北京，指着西直门讲了一个笑话，美军入侵中国，第一〇一空降师空投北京，全军覆没，你猜猜，咱们怎么把美军消灭的？”

周锐拢着话筒，身边是焦急的赵勇，远处是埋头喝粥等待答复的张大强。骆南山声音嘶哑，勉强吐出的笑声含着悲音：“美军伞兵空降西直门立交

桥，绕不出来，燃料全部消耗没了，动弹不得，全军覆没。出租司机讲完哈哈大笑，我心里惭愧得要死，这是我们规划的道路。我成立这家公司，希望能缓解交通拥堵，让老百姓少挨些堵，我们少挨些骂。这个心愿能不能实现，我认了，但是决不能不择手段，给那些贪官们送回扣。”

周锐从实验室里出来，脑筋还不会绕弯：“老师，销售就是这样，我们不给，别人给，技术还不如咱们，国家买了不合格的产品，最后倒霉的还是老百姓啊！”

骆南山生气地打断周锐：“别说了，这是底线，我宁可公司倒闭，宁可饿死街头，也不陪他们祸害老百姓，我必须对得起自己的良心！”

周锐担心丢失订单，钻进牛角尖：“老师，您不能这么固执，社会就是这样。”

骆南山加重语气，缓缓说道：“听老师说，公司发生了严重的事情，我现在不能详细告诉你。你是个单纯的好孩子，社会很复杂，是个大染缸，千万不要被染得面目全非。”

“老师，公司怎么了？”周锐突然意识到老师与往常完全不同。

骆南山不继续解释，咳了几声：“答应我，要走正路，不走邪路。”

周锐瞬时五脏六腑都揪在一起，承诺道：“老师，我听你的。”

骆南山喘口气，停了一阵儿：“伽伽大学毕业，她的性格我最了解，表面精明，其实糊涂，万一我有什么事情，你要替我照顾她。”

骆伽是他唯一的女儿，精通音乐艺术，刚从一所有名的艺术院校毕业，她在寒暑假和周末常来实验室，与周锐早就认识。周锐隐约明白了老师的想法，心脏怦怦跳动，眼前浮现骆伽浅浅的笑容：“老师，我答应。”

“还有，周锐，你适合做技术，不懂和人打交道，不要做销售。”骆南山用尽气力，一阵猛咳，随即挂断电话。

张大强时不时扭头张望，周锐点燃香烟，揣测着骆南山的话，公司肯定出事了，赵勇的心思没有转过来：“我们的项目怎么办？”

周锐没打算放弃，掐灭烟头：“不管公司出什么事，都要生存，那就必须接项目。我相信咱们的技术，把价格向下调两百万，不信招标这么黑，技术加价格，硬拼不过回扣！”

“大枪这儿怎么办？”赵勇指指站起来的张大强。

“别得罪，拖，拖到明天开标之后。”周锐按灭香烟，回到饭桌，“主任，这项目多亏您支持，必有重谢。”

张大强抓起啤酒，用牙齿咔嚓咬开，咕咚喝了几口：“怎么说？”

周锐打算拖过明天招标，等合同签下来，随便意思一下：“老板还在商量。”

张大强抓起纸巾，弯腰将皮鞋擦得锃亮，揉成一团，扔回桌面，抛下一句话，“明白了”，招手叫来路边的出租车，弯腰钻进去，一溜烟地消失在黑暗中。手机再次响起，赵勇接起电话：“大师兄，啥事？嗯，好的，我过去。”

现在是深夜一点钟，唐南军还找赵勇做什么？赵勇跳上下一辆出租车，向海淀区方向驶去，留下周锐一个人呆呆地望着街道。

26 / 周一，深夜一点十五分

周锐住在通州，租了一居室，回到家在床上翻来覆去无法入眠，爬起来打开电脑，登录网站，在菜地里浇水锄草。忙完之后回到主界面，点击笑靥如花的骆伽头像，进入她的菜地，为她施肥灌溉锄草，一阵儿忙活，菜地焕然一新。鼠标在屏幕上旋转一圈，决心搞个恶作剧，从骆伽的菜地偷出一堆白菜。

叮咚一声，传来短消息声音，骆伽上线，黑白头像变成彩色。糟糕，偷菜被现场抓获。骆伽的信息跳出来：抓到了，抓到了，好哇～，原来你就是传说中的小偷！人家种菜容易吗？

周锐：我，对不起，赔你菜，送你花。

骆伽：要吃热干面和豆皮！超好吃呢！明天早上送来十碗，给我爸爸也尝尝呗。

周锐：晕倒，这是帝都，又不是武汉，明天上午还要招投标。

骆伽：不管，不管。哦耶，肥（回）家了，在南锣鼓巷泡一夜，就为抓你，好开心，明天早上吃热干面，拜拜，再！见！

骆伽头像变黑下线，但笑容依旧，仿佛甜甜地看着电脑前的周锐。周锐想

起老师的话，万一我有什么事，照顾伽伽。什么事情这么严重？

27 周一，上午八点十五分

今天是投标的日子，周锐和赵勇约好在交管局旁的小巷会合，各自点了一块钱一碗的豆腐脑，抓着烧饼，呼噜吃起来。赵勇扒完一碗，赞不绝口，大喊老板再来一碗。他把一口汤汁咽进肚中，又开始琢磨项目："张大强昨晚转身就走，不吃这套。"

张大强肯出来，说明周锐他们有戏，昨晚搞砸了，未必今天没有希望。唐南军还没到。周锐放下筷子，看看时间，拨通电话，还没开口，就听到唐南军紧张的声音："我有事，稍晚打。"

周锐不管他有事没事："我们要去竞标了，想把价格下调两百万。"

手机中忙音传来，那边挂掉电话了。赵勇看出来了，站起来说："公司顾不上咱们了，走吧，咱们单挑交管局。"

骄阳虽初升，燥热似火。不断有奥迪停在北京交管局，门口聚集了黑压压的西装革履的厂家代表。周锐看看自己的短袖上衣，再看看周围的西装革履，浑身不舒服。

"西服很跩吗？"赵勇撣撣短袖，擦去额头的汗水，"傻，这么热的天，不怕长痱子？"

周锐紧跑几步，又转回来："前面这拨，都拎着惠康的笔记本。"

"公司发展壮大了，把惠康收了。"赵勇沉浸在幻想中，自我陶醉，"然后，推行节能环保，把空调都停了，热死他们，看他们穿西服还跩不跩？"

周锐不想在一群西服中丢人，远远跟在后面："你先把这个项目打赢，再做梦吧。"

赵勇嘴又臭又硬，其实浑身不自在，摸摸休闲裤："应该听大师兄的，露怯了。"

周锐自惭形秽，低头走路："嗯，不该穿球鞋。"

"头发也没剪。"赵勇摸着头发。

周锐摸着下巴，胡子没刮，忽然心中一惊："资质证明！"

赵勇一拍大腿，赶紧翻腾电脑包，资质证明是招标的必需文件。

“早上带出来了，糟糕，豆腐脑！”周锐将资质证明放在信封中，随手放在餐桌上。小摊在附近的小巷子里，打车往返需要半个小时，招标十点钟开始，来不及了。周锐急中生智，掏出张大强的名片：“让公司照这个传真号码发过去。”

赵勇拨不通电话，双手飞速按出短信，通知唐南军把资质证明传真给张大强。他们慌乱地进入交管局大楼，看到其他厂家代表都成群结队，更觉得势单力孤。赵勇望着大堂中攒动的人头，有井底之蛙的感觉，底气已经不足，却心生敬仰：“巨头都来了，那边是惠康，知道谁带队吗？北方区总经理，韦奇峰，传奇人物。”

西装庄重，皮鞋锃亮，领带醒目，会议室挤满厂家代表，周锐和赵勇的短袖和休闲裤在深色西服海洋中十分显眼。一个腿短肚圆的胖胖身影从西装的海洋中出现，满脸汗珠，左手抓住赵勇，右手拧住周锐：“你们俩穿成这样，真好找。”

“方经理，早。”赵勇像见到亲人一样，他是捷科北方区负责能源行业的销售主管方宏伟，宇天公司的软件基于捷科的硬件平台开发，捆绑起来投标，一荣俱荣，一损俱损。

方宏伟没看见唐南军，把赵勇拉到一边儿询问。他是老江湖，立即从唐南军缺席招投标品出不利的味道，抬手擦擦额头汗水：“完了，这个项目又没戏了。”

说话间，厂家代表向会议室大门涌去，有人叫嚷，来了，来了。穿短袖的不怕穿西装的，周锐硬挤出去瞧，带头的是张大强，其余肯定是专家评委。按照招投标流程，他们将在隔壁房间闭门讨论技术方案，遇到疑问，随时叫厂家代表答疑。评出技术分后公布价格，两项成绩相加，宣布招标结果。

招投标流程按部就班进行，工作人员推开大门，邀请厂家代表应标，赵勇兴致勃勃地跳过去询问情况。将近中午，厂家都轮了一遍，唯独没有宇天，赵勇的激情被消磨，在角落里对着墙壁发呆，周锐心里七上八下，越发没底，此时工作人员推门喊道：“宇天，应标。”

周锐碰碰赵勇，挤挤眼睛：“有戏，咱们最后一个应标。”

“没戏，技术交流越早越好，商务谈价格越晚越好。”赵勇做过销售，对招标流程有所耳闻，他们分开人群，两个穿短袖的从满屋的西服中挤出去。

28 周一，上午十一点二十五分

五位评委在长条方桌后一字排开，招投标流程越来越科学，评委从专家系统中随机抽取，力图避免暗箱操作。学术单位的专家们都是人精，猴精猴精的，科研经费和项目评审都来自有钱有势的部门，评委们都把参与招投标当成一种荣耀。中间一位四十多岁精瘦的领导呵呵笑着："进来两个不穿西服的。"

"方处，这是宇天公司的代表。"张大强翘着乌亮的皮鞋，介绍说，唐南军曾经提及计划财务处的方恩山，看来就是他。周锐忍不住多看几眼，他穿着一件灰色夹克，有着灰白头发和儒雅面容。张大强脸上看不出昨晚的痕迹，目光淡定："你们介绍一下吧。"

周锐抱着建议书，紧张让身体绷紧，能听见牙齿颤抖的声音："宇天交通系统公司成立于2001年，拥有国家认证的系统集成资质，创始人骆南山是交通运输领域的知名专家，享有国务院特殊津贴，我们的智能交通解决方案荣获国家科技进步一等奖。"

"建议书上都有，讲方案吧，五分钟时间。"张大强打断，语气还算正常。

周锐胸口憋闷，喉咙干涩，他深吸一口气，试图平稳情绪。他双手轻颤打开电脑，将方案投射到屏幕，面对评委，却不敢正视："这是我们方案的拓扑图。"

任何人当众讲话都会紧张，周锐参与项目研发，满腹都是技术和图形，却不善言辞，语言磕磕巴巴，背对评委面对屏幕，几乎是念着文件。张大强握着铅笔，来回晃动，不停去看手表。方恩山戴上眼镜，仔细倾听。五分钟到，工作人员打断介绍。张大强侧坐身体，转向评委们："下面是十五分钟的提问时间，大家有问题吗？林所长，是不是您先讲。"

先讲便为以后的讨论奠定基础，这位林所长名叫林深，来自市交通规划设计院，是除了方恩山之外的第二重要人物，他不客气地担当先锋："你们的方案还是先进的，但系统刚研发出来，有把握吗？我们不想当实验室里的小白鼠。"

他表面说好话，其实却在攻击弱点，周锐没有见客户经验，立即应答："我保证，您肯定不是小白鼠。"

评委哄然而笑，张大强嘿嘿一声："不用你保证，我们会把好关的。"

“我们在通州开通试点，正在实施。”赵勇脑海中翻腾出一条有利的信息，宇天早在半年前就进行了试点，这也是他们的独特优势。

“也就是说，你们没有实施结束的成功案例？”林深不认可，反而揪住不放。

通州项目没有实施完毕，评委中响起议论声音，居中的方恩山似在提醒：“你们的系统还没有被使用过，你凭什么保证？”

周锐多次参加产品研发的技术论证，十分有信心：“报告专家，我们公司的规模与跨国公司相比，微不足道，甚至不得不在人家的平台上开发。可是，他们的软件都是二十年前的老古董，修修补补，勉强使用，价格还吓死人。这种系统能够用多少年？技术发展这么快，三年后怎么办？还要再花冤枉钱，这次采购的上千万投资全都扔到水里吗？跨国公司给你们多少折扣？这不是什么商业秘密，百分之四十？还是百分之五十？”

评委们低头不语，张大强抢先回答：“我们还没有开商务标。”

直接攻击对手是商业场合的忌讳，周锐从实验室出来，哪知道这些，振振有词地质问道：“我不知道他们的折扣，但是他们对代理商可以给出百分之九十五的折扣。”

评委们警惕地互相看着，猜测着周锐的用意，他的攻击明显超出技术范畴。周锐不管不顾，走到白板旁，边写边说：“报价一百万美元的产品，百分之五十的折扣是五十万，百分之九十五的折扣是五万。换句话说，跨国公司卖给你们同样的产品，价格贵了十倍！里面的水分有多大？准备当一辈子冤大头？”

张大强眉头紧锁阻止：“危言耸听。”

林深不想争执，翻着建议书：“资质证明在哪里？这里没有。”

周锐就怕这个，突然间全身紧绷：“在公司，我们保证今天下午送来。”

招投标是提交全部文件的最终截止时间，张大强按桌面站起来：“我确认一遍，你们的资质证明有没有带来？”

这句话分量极重，如果承认没有资质证明，张大强就可合理合法地当场废标。他加重语气，一字一句：“回答问题。”

周锐再也没有回旋余地，只好回答：“没有。”

张大强右手一挥，让周锐和赵勇退出去。方恩山身体靠在椅子上，目光中透出疑惑，评委们合上建议书，宇天已经被盖棺定论。大门关上，张大强抚摸招投标文件，命令工作人员：“宇天不能提交资质证明，读读招投标纪律。”

工作人员翻阅文件，找到相应条款，朗声念道：“第四条，不能在招标截止日期前提交完整的招标文件者，废除招标资格。”

张大强声音无奈，猫哭老鼠假慈悲：“宇天的技术还是有特色的，可惜了。”

“废标吗？”捧着文件的工作人员问。

“废标。”张大强砰地合上文件夹，扔到一边。技术交流之后，还有评委讨论的时间，但是由于宇天没有资质文件，张大强便跳过这个环节。

张大强到底什么路数？表面上中规中矩，其实却要废掉宇天！周锐忐忑不安地退出来，赵勇在旁边反复重拨公司电话，嘴里嘟囔：“手机打不通，办公室里面也没有人，做不做生意了？”

这次采购是议标，张大强必须向上汇报，才能公布结果，一向胆大的赵勇极不甘心：“一不做二不休，我们干脆跳过大枪，去找局长。”

“哪个局长？”周锐停住脚步，他昨天还在实验室，不知道这个项目的来龙去脉。

赵勇一直在跟这个项目，对交管局的组织结构有所了解：“交管局一把手是刘书记，他明年退休，不管具体的事，这个项目是常务副局长李玉玺主抓。”

“就见李局长吧。”周锐心里打鼓，这算不算违规？按照招标纪律，禁止厂家与客户进行非正式接触，真的吃了豹子胆去找李局长？

“死猪不怕开水烫，不如赌一把，只要没有见到李局长，我们就没有尽到全力。”赵勇溜出会议室，直奔电梯厅，等周锐跟来：“大枪就要汇报，必须抢先讲清楚我们的优势。”

电梯飞速上行，大门刷地滑开，一名保安拦在面前：“站住，你们两个。”

“李局长办公室在哪边？”赵勇停住脚步，淡定地面对保安。

保安被气势压住，手指向左侧第二间办公室，让出道路。他们来到门口，

李局长在不在屋内？保安时不时向这边张望，赵勇浑身紧张，指尖发凉，打起了退堂鼓，在关键时刻掉链子："李局长也许不在。"

稍有退缩，便前功尽弃，周锐举起手砰砰敲门："你说得对，死猪不怕开水烫。"

一名工作人员推门进入评标的会议室，将一页薄薄的传真递到张大强面前，竟是宇天的资质证明。只要压住这份文件，就可以理所当然地废标，张大强抚案沉思，将传真向桌面一扣，举起评估表："现在请各位评委评分，表格共有五项，包括技术的先进性、系统稳定性、可扩展性以及服务能力，十分最佳，一分最差，大家酌情打分。最后一项的价格分空着，开商务标之后再填进去。"

评估表格发到每个评委手中，他们心中已有结论，刷刷点点评好分数，签上名，将评估表交还给工作人员。唯独方恩山皱着眉头，盯着张大强压下的那张白纸，评估表仍然一片空白。

评估表被收集起来，方恩山纹丝不动，他的计划财务处与信息中心关系微妙，他负责审批立项，张大强掌管建设和服务，招投标属于信息中心的势力范围。可是，信息中心仅是副处级别，属于支撑和附属的职能部门，计划财务处行政上高半级，执掌财务大权，是说得上话的硬部门。方恩山低头，目光再次扫过张大强掌下的传真，大家都在同一个单位，抬头不见低头见，如果违逆了对方意图，面子上也不好看，便用商量的语气："有个问题。"

"请讲。"张大强毕恭毕敬，计划财务处是交管局的硬部门，方恩山有着不可低估的影响力。

"要给宇天评分吗？"方恩山仔细观察张大强的表情。张大强脸色凝滞，心里权衡，压下这份传真会有什么后果？他终于翻开手腕，举起传真："宇天将资质文件传真到办公室了，仍有评标资格。"

"啊，我没有给宇天评分。"有名年轻评委举手，索回评估表。

方恩山似乎察觉了什么，郑重宣布："宇天既然没有被取消资格，我们仍然要一碗水端平，只看技术，不要被招标过程中的意外干扰。"

这句话表面上中立，猴精的评委们都品出了味道，低头重新打分。很快，五份表格集中到张大强手中，招标流程规定严格，他仍有操作空间，先开商务标还是先公布技术分数？

"统计成绩。"张大强打定主意，把技术成绩统计出来，再开商务标，将技

术分捏在手中，便可以控制招标局面。张大强将评估表交给工作人员，侧身征询评委们意见：“现在是中午十二点三十分，大家坚持一下，开完商务标再午餐，好吗？”

评委们一起点头，这个提议十分合理，在招标的节骨眼儿，应该避免不必要的接触。方恩山代表大家表态：“先开标吧，以免出什么意外，说不清楚。”

方恩山走在前面，张大强陪伴在侧，评委们紧随其后，穿过楼廊来到大会议室。工作人员推开大门，近百名的厂家代表呼啦站起，目光集中过来。

门内没有应答，周锐如释重负，心脏从口腔回到胸腔，找到一个逃离的借口：“正好是午饭时间，李局长不在，走吧。”

赵勇这回是坚定的那一个，他上前一步，顽强地敲门：“不行，评委们马上来汇报了。”

他们都有放弃的潜意识，好在互相打气，总算没有当逃兵。两人一问一答之间，门悄然打开，一位相貌威严的中年男人站在门前，赵勇正在回头说话，敲门变成敲胸口，被一只大手按住，对方质问：“你们是什么人？”

周锐双脚几乎软倒，手忙脚乱掏出名片，递上去：“请问，您是李局长吗？”

他正是主管建设的副局长李玉玺，他目光一扫，不接名片，语气严厉：“你们是参与招投标的厂家？”

赵勇不会说话，却总抢着说：“是的，我们参加招投标，顺便拜访李局长。”

这句话听着真不让人舒服，李玉玺盯着赵勇，向外一指：“去找招标小组。”

周锐抢在前面：“李局长，我们就是从招标小组来，专程向您汇报。”

“我有会议。”李玉玺就要关门。

“三分钟，给我们三分钟，向您做个简短的汇报。”周锐顶着门，决不放弃这个机会。

李玉玺扫了一眼名片，表情略有松动：“骆南山，你们认识？”

有转机！周锐立即回答：“我们公司的创始人，也是我硕士生导师。”

李玉玺让开身体，返回房间：“好，就给你三分钟。”

大会议室正前方摆着一台投影仪，其后是五名评委，后面坐着黑压压的厂家代表。工作人员举起商务标书，展示没有破损，剪开第一个信封，抽出来宣读：“中国惠康有限公司和永嘉集团联合投标，价格：两千五百三十八万元整。”

会议室爆出惊叹，惠康是威名赫赫的跨国巨头，垄断北京交管局的设备采购，可以说是名至实归；永嘉集团是进军信息产业的本地企业，背景深厚，绝对是强龙与地头蛇的最佳组合。然而，惊叹并不是为这对组合，而是为价格，客户的预算是一千五百万，他们竟敢报出这么高的价格，看不出任何胜算。

一名淡雅的女孩子从会议室右侧站起来，抹杀个性的套装竟被演绎出了妩媚。商场如战场，她却像战场上的黄花，透出宁静的气息。她明眸一扫会议室，百名厂家代表读懂了她的目光，会议室中鸦雀无声。她举起右手，对价格表示确认：“我是罗小希，代表中国惠康公司，确认价格。”

罗小希身边一名风度极佳的男子站起来：“我是王锴，代表永嘉集团确认价格。”

工作人员打开第二个信封，报出：“捷科中国有限公司和宇天智能交通系统公司联合投标，价格：一千二百八十八万。”

这个数字惹出更大惊叹，价格竟只有惠康一半，优势明显。工作人员再次呼喊宇天公司的名字，必须得到厂家的举手认可，才可以继续开商务标。方宏伟站起来，厂家代表们满眼只看见他的肚子，他举手确认：“我是捷科中国公司的方宏伟，确认价格。”

“宇天公司的代表在哪里？”工作人员等不到回答，再次点名，周锐和赵勇穿着短袖和休闲裤，十分好认，却失去踪迹。工作人员得不到应答，走到评委们面前俯身汇报，张大强站起来，再次确认：“宇天的代表在哪里？”

张大强连喊几次，会议室寂静无声，他鼻孔哼了一声：“继续开标。”

工作人员陆续打开信封报价，其他厂家的报价中规中矩，没有掀起任何波澜，价格随即被录入电脑，投射到屏幕上。

李局长办公室的一侧是大落地窗，一面墙是宽厚的书柜，办公桌处在落地窗和书柜之间，既可以看见窗外的景色，又衬托出主人的书卷气。桌前有

两把转椅，这是下属汇报的座位。周锐和赵勇再次递上名片，李玉玺没有伸手的意思，却从抽屉里翻出一个红色闹钟，向桌面上一拍：“三分钟，说吧。”

周锐尴尬地把名片放在桌面，正想坐下，李玉玺指向角落的沙发：“那里。”

赵勇遥坐在数米之外，没有心情计较，再次抢先推销：“我们宇天交通系统公司成立于2001年，拥有国家认证的一级系统集成资质，公司创始人骆南山是交通领域的知名专家，享有国务院特殊津贴，我们的智能交通解决方案荣获国家科技进步一等奖。”

周锐和赵勇那时都是没有受过训练的菜鸟，拼命介绍产品的好处：“我们的智能交通管理系统，软件采用B/S结构，硬件系统基于业界通行的UNIX硬件平台，采用对称多处理器的结构，极大提升系统的处理能力，TPCC值达到创纪录的十八万次交易，磁盘采用RAID1＋5的冗余技术，确保您的数据万无一失。”

李玉玺纹丝不动，右手压在闹钟上：“还有两分钟。”

计算公式内置在表格中，工作人员填入价格，电脑旋即算出成绩，打印机吐出报表，迅即被工作人员取出来，放入信封，谁也不知道最终打分情况。

“商务分和技术分已经密封，请大家下午两点整回到会议室，宣布招标结果。”张大强握着麦克风，请厂家代表离开，侧身向评委们示意：“各位专家辛苦了，我们去汇报。”

厂家代表潮水般散去，惠康的罗小希却逆着人流走向评委，双手将一页文件递过来：“这里有一份文件。”

张大强退后半步，装作不认识的样子：“你们是哪家公司？”

“我是中国惠康公司的客户经理罗小希。”她声音柔和好听。

“招标时间截止，不接收任何文件。”张大强义正词严地拒绝，走出会议室。

罗小希皱皱眉头，走出会议室，回到团队中间：“韦总，不收。”

中国惠康公司北方区销售总监韦奇峰微微一笑，接回文件，露出亮晶晶的金色袖扣，他身材挺拔，熨烫整齐的三件套西装的领口系着暗红色领结，

显得卓尔不群。

“他们看不到怎么办？”文件是宇天和捷科最致命的缺陷，罗小希充满忧虑，惠康报出高价，十分危险。

“我们今晚一起庆祝拿下这个订单，然后迎接二期工程，不醉不归，这是我最喜欢的事情。”韦奇峰神色如常，一点儿都不担心，内线正在把文件送到应该去的地方，他俯身在罗小希耳边叮嘱：“别担心，亲爱的。”

韦奇峰嘴唇不经意间在她耳边轻轻一吻，触碰在纷乱的发梢，没人能够发现，一股酥软传递到罗小希全身。她喜欢这种感觉，在诡谲莫测的商场上，她不是一个人在战斗。

李玉玺哪懂这些技术术语，打断周锐：“你说什么？这跟交通管理有什么关系？”

“UNIX，TPCC，对称处理技术，我为您详细解释。”周锐那时还不会倾听，听不出来不耐烦语气，走到白板旁边详细介绍，两眼放光，只顾自己说，“B/S结构就是基于互联网的编程技术，我最拿手，某些公司还在采用二十年前的C/S结构。”

李玉玺未置可否，看看闹钟提醒，还有五十秒。

“嗯，我抓紧时间。”周锐沉浸在技术中，对他频频看表的动作视而不见。

“局长，您的传真。”方恩山出现在门口，握着一页薄薄的传真。

宇天公司采用最新的软件技术，报出超低价格，很可能排名第一，局长怎么决策？张大强拎着信封，红色数字不断闪动，叮咚一声电梯停住。他不管评委们，大步出了电梯，转到李玉玺办公室，方恩山已经站在门口，指指办公室，示意有客人，他刚才还在楼下，怎么转眼就跑到了这里？

张大强在门缝中一瞥，认出周锐和赵勇，就要推门进去，被方恩山拦住：“张主任，无论是谁，只要在这间办公室，便是局长的客人。”

张大强自觉失态，摸摸脑袋，将评委引向走廊侧面的会议室。

办公室外声音喧闹，李玉玺拍拍闹钟，还有十秒。周锐僵在白板面前，抓紧时间讲述：“此外，我们还提供三年的现场服务和技术支持……”

李玉玺猛然站起，倒计时，五，四，三，二，一，时间到。赵勇慌不择言：“李局长，我们的方案怎么样？”

“技术我不懂，但是我们有专家评委。”李玉玺向门外摆手，招呼方恩山。

张大强安置好评委们，担心两个愣头青乱说，又来到方恩山身边：“等局长？”

方恩山攥紧文件，不让张大强看见：“送份传真。”

张大强侧耳听着动静，呵呵笑着问：“什么文件？”

“局长的传真，能随便看吗？”方恩山久在机关，熟知官场规则，一句话堵回去。

办公室传出呼唤，方恩山目不斜视走进去，将传真放在桌上。张大强跟进去，怒视周锐和赵勇，抢先向李玉玺汇报：“局长，评委们都在会议室，等着向您汇报招标结果。”

李玉玺没搭理他，戴上眼镜，皱着眉头阅读传真，抬头看着周锐：“你们在通州的智能交通项目进展怎么样？”

周锐正想讲成功案例，兴奋地开始介绍：“是的，我们是唯一签署试点协议的厂家，采用更先进的B/S技术，任何一台电脑只要能上网浏览，便可以访问数据中心，这……”

赵勇从另一个角度攻击对手，犯了大忌仍不自知：“跨国公司技术陈旧，价格也居高不下。”

张大强气不打一处来：“你们乱来，不怕废标吗？”

李玉玺止住张大强，把传真按到周锐手中：“你看看。”传真右上角盖着戳子，是一则内部通报：宇天交通系统公司涉及通州区交通管理建设中存在的腐败问题，取消其在交通系统内的招投标资格，特此通告。下面还有详细描述。周锐举着传真，被内容惊呆，他向李玉玺喊道：“老师不可能做出这种事情。”

李玉玺坐回去，摘下眼镜：“我认识骆南山，很钦佩他的风度和学识，你放心，我们会调查清楚的。”

赵勇接过传真，走向李玉玺：“您肯定搞错了，我们公司不可能有这样的事情。”

周锐不懈地恳求李玉玺：“请您一定要调查清楚，再做结论。”

李玉玺被包围，好声好气劝说：“要相信组织，你们出去吧。”

张大强怕说出昨晚的事情，拦在李玉玺面前，指着门口：“你们这样是违反招投标流程的，我命令你们出去，立即！马上！”

昨晚的事情一幕幕在周锐眼前闪过，他手指张大强：“相信你？相信你能缓解交通堵塞？相信你建造的拧麻花一样的立交桥？相信你公正公平公开？”

“胡搅蛮缠。”李玉玺紧皱眉头，撑着桌面站起来，啪地一拍桌子，“保安！”

29 / 周一，下午两点十分

赵勇被保安扭进电梯，沿途高喊抗议。周锐越来越感到很多事情都不正常，唐南军匆忙返回公司，公司电话没人接，骆南山昨晚的口气也不对，还有红头文件绝不会没有根据。他把这几件事在脑中过了一遍，意识到公司确实出事了。他被保安轰出交管局大门，拍拍赵勇：“不关大枪的事，公司真出事了。”

赵勇坐在交管局对面的马路牙子上，此刻才转过心思，翻出公司前台相熟的女孩的电话号码，打过去：“哎，我呀，在做项目，公司有什么事情吗？”

“还在做项目？公司出事儿，没人通知你们吗？”

“什么事？”

“具体的我也不清楚，很多人被带走调查了，你们快回来吧。”她无心多说，随即挂了电话。

路上的汽车如同蜗牛慢慢爬行，行人穿梭在车头车尾，引来凶猛的喇叭呼啸，却没有一丝声音进入周锐的双耳。骆南山昨晚的话还在耳边：我带着一个梦想离开设计院，想让老百姓少挨些堵，我们少挨些骂。这个心愿不能实现，我认了，但是决不为挣钱不择手段，给那些贪官污吏送回扣！他绝不是那样的人，那到底是怎么回事？

交管局大门里涌出一群西装革履的人，在七八月炎热的天气中极为醒目，招投标结束了。这个项目不用想了，我该去哪里？背包就是唯一的行李，说走就走，没有牵挂，周锐胡乱想着。

赵勇双手捂着脑袋，失魂落魄地坐在马路牙子上，望着大门：“惠康赢了。”

“你怎么知道？”周锐依旧毫无头绪，工作和生活都彻底改变，怎样才能生存？

“惠康最后一拨出来，肯定在洽谈签约。”赵勇语气里没有敌意，反而是羡慕，他忽然站起来。一个身材高大的系着领结的男人在堵得七荤八素的车辆间绕行，向这边走来。他西服一尘不染，这么热的天，里面还穿着黑色丝质的马甲，暗红色领结醒目地贴着雪白衬衣，袖扣晶晶闪亮，在这么多胡乱穿越的汽车中，他依然是不慌不忙，胸有成竹的样子。

韦奇峰走过来，伸出手：“你们是宇天公司的？”

周锐极端鄙视张大强，连带痛恨起对面的韦奇峰，目光充满敌意：“本来不该你们赢，只是我们做不出那些事情。”

“呃？哪些事？”

订单丢了，公司也不行了，周锐没了顾虑，赌气说出老师的叮嘱：“张大强儿子的事情。我们宁可丢订单，也不给贪官污吏回扣。”

“是吗？我不知道这件事。”韦奇峰神情不像作假，如果他和张大强关系一般，怎么能赢？韦奇峰笑了：“张大强只有建议权，没有决策权，他儿子更和这个项目没什么关系，这是一个伪命题。”

“谁有决策权？”赵勇跳下栏杆，想弄个究竟。

韦奇峰风度翩翩，淡淡地问道：“你们彻底错了，这个项目的决策者是谁？”

周锐的注意力全在张大强身上，听到这句话心中一动：“李局长？”

韦奇峰轻轻掸去衣角的一丝灰尘，悠然笑着说：“李玉玺是主管副局长，应该是决策者。”

这句话很玄妙，不是肯定也不是否定。韦奇峰话题一转，揭开周锐底细：“你叫周锐，今年二十八岁，在宇天系统做研究开发，临时支持销售，暗恋你们公司老板骆南山的女儿骆伽。你是赵勇，河南洛阳人，你的心愿就是尽快买房，将母亲接到北京，对不对？”

“你喜欢骆伽，我怎么没看出来？”赵勇诧异地看着更为惊诧的周锐，大眼

瞪小眼，他们是最好的朋友，但韦奇峰似乎比他们还要了解对方。

“知己知彼，百战不殆。”韦奇峰抽出名片递给他俩，“宇天公司的技术不错，销售却是菜鸟，以致树倒猢狲散。我很欣赏你们去见李局长的勇气，如果要找工作，可以来找我。”

韦奇峰拍拍三件套西装，不紧不慢地穿行在车流之中，返回马路对面。赵勇睁大眼睛举起名片，张开嘴巴：“中国惠康北方区销售总监，韦奇峰！我听说过，只要他出手，有赢无输，真正的高手，我们有眼不识泰山，班门弄斧了。”

周锐坐在马路边，输得心服口服：我只是麻雀，却妄想打败老鹰。

30 ╱ 周一，晚上十点零五分

周锐打开电脑，登录网站，钻进骆伽的菜地，锄草浇水杀虫。叮咚一声，骆伽登录上来，没有往常那样呢呀嗯哈的甜软的语气词，直接敲出消息：公司发生什么事情了？爸爸什么都不说，但是我看得出来。

周锐：伽伽放心，老师肯定不会做那种事情。

骆伽：哪种事情？

周锐：商业贿赂方面的吧，你不懂的，我相信老师。

骆伽：希望这样，爸爸最近身体很不好，我很担心的。周锐：嗯，我劝劝老师。

骆伽：我的热干面呢？我的豆皮呢？

周锐：可是，我今天都在参加招投标。

骆伽：嗯，我明白了，招投标比我重要，拜拜。

周锐：伽伽，等等，我不是这个意思。

骆伽：再！见！

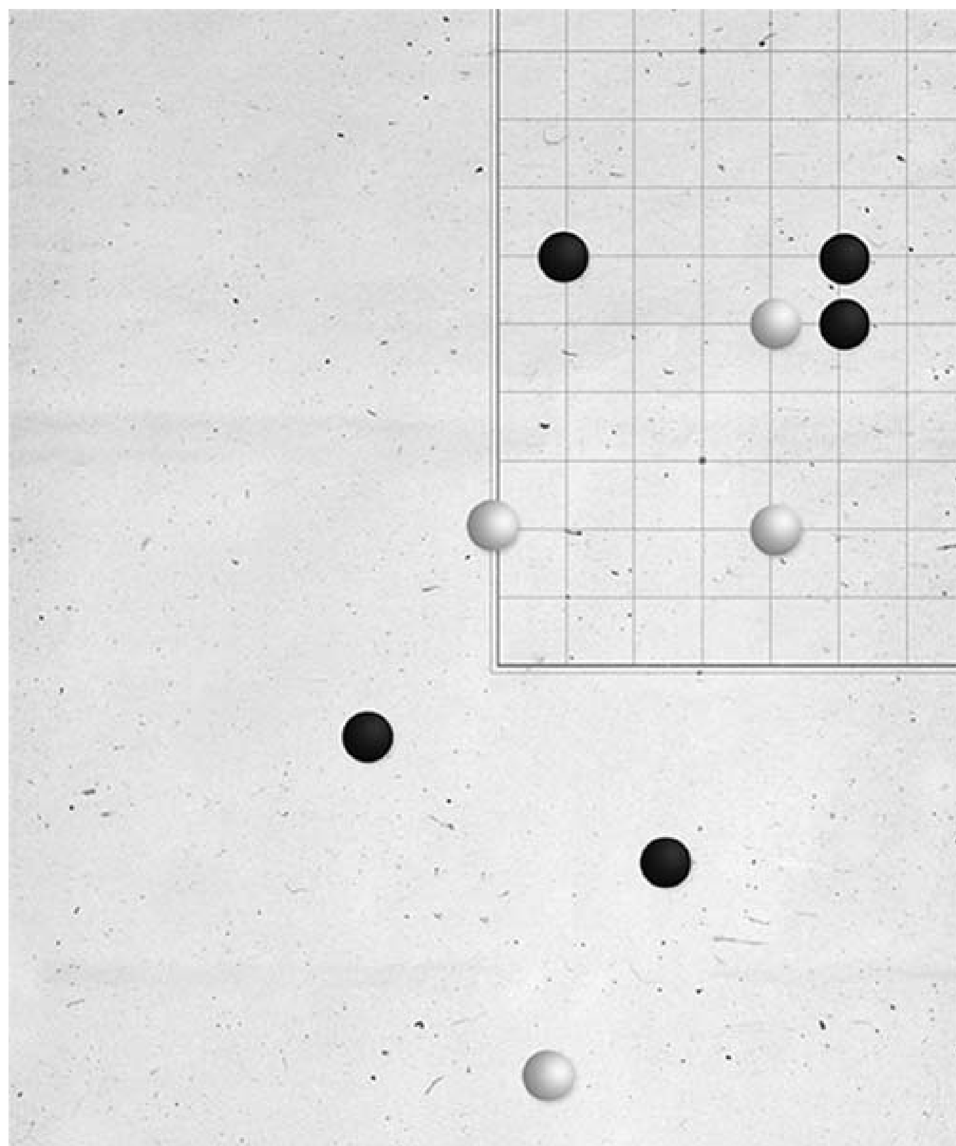
第二天，周锐找遍北京，找到正宗的热干面和豆皮之后，来到公司，公司果然出事了。各种消息扑面涌来，应接不暇，公司牵扯到商业贿赂中，经不住打击，灰飞烟灭。周锐拎着豆皮和热干面，抱着装着全部的办公用品

的纸盒箱，筋疲力尽地返回租住的小屋。

周锐登录网络，点击进入骆伽的农场，菜地干枯，爬满虫子，果实也被偷摘。她整整一天没来菜地了，这很反常，她以往半夜也要爬起来打理。周锐双手放在键盘上，飞速敲出短消息：豆皮和热干面来啦。

周锐想想，又在键盘上敲出文字：豆皮和热干面的事情，我知错了，人永远比事情重要，再也不因为事情，影响到对你的关心了。他仍不放心，拨出骆伽的号码，发现对方已关机。他放下手机又在网上发出短消息：伽伽，你去了哪里？

第三周 情报



31 ╱ 周一，上午十点十分

时间如同流水，半年过去，周锐和骆伽加入捷科，赵勇找到工作却又失去，只得求助于大师兄唐南军，把在捷科的短暂经历讲了一遍。唐南军一个字都没有问，抓起电话通知人力资源，办理入职手续。他放下电话，看着赵勇的新形象，笑了，由衷佩服跨国公司：“我以前说多少遍，你也改不了，在捷科培训一下，就从韩国人变回中国人了。”

“我从来都是堂堂正正的中国人。”赵勇拍着胸脯，又没底气地贴过去，“我真像韩国人？”

赵勇以前头发遮着一只眼睛，衬衣花花绿绿，裤腿肥得能装只母猪，简直就是韩国人的翻版。唐南军摸起烟盒，他谈大事一定抽烟，中联办公室严格禁烟，他拉赵勇出来，找了一处能抽烟的地方。赵勇以前总吸二手烟，觉得亏，烟瘾渐渐被唐南军培养起来。唐南军喷出一口烟气：“中联的历史，我不用说，你也清楚。”

中联是国内电脑行业的绝对老大，赵勇点头，他猜到唐南军出来绝不为抽烟，必有要事。唐南军果然狠狠吸几口，弹去烟灰：“老板志向远大，只有两条路，一是多元化发展，二是冲出国门。我被挖来主管大客户业务，就是中联多元化的关键。你熟悉交通行业，智能交通二期工程就要启动，每个省都有上亿的投资，你给我盯着。”

既然吃上这碗饭，便没有退却的道理，赵勇拍拍胸脯：“大师兄，没说的，我上。”

唐南军手里只剩烟屁股，摁灭烟头：“你负责北京交管局，二期工程。”

一期工程的试点便有上千万，二期工程覆盖全市十四区两县，规模可想而知。上战场打败仗，是要提头来见的，赵勇有些犹豫：“北京交管局是惠康地盘，是不是从其他地方开始。”

“就是要抢。”唐南军的部门刚成立，哪个区域不是对手的地盘？把赵勇招来便是关键一步，他侃侃而谈：“北京是惠康地盘，捷科正在招兵买马，挖来罗小希将局面搅乱，他们互相盯着，鹬蚌相争，渔翁得利，我们可以乘虚而入。”

赵勇一点儿都没有乐观起来：“捷科前仆后继，连汤都喝不上，我们一开始就打这么硬的仗，是不是太危险？”

唐南军扔掉烟屁股，又点燃一根：“如果这是一个江湖，韦奇峰便是武林盟主，攻无不克战无不胜，威名远播。可是树大招风，他如果识相，就该金盆洗手，退出江湖。如果不是宇天后院起火，半年前即便打不败韦奇

峰，也能分一口汤喝。”

赵勇不得不拿出态度来，硬着头皮顶上：“好，我就打这一仗，不放弃，不抱怨，使出铁杵磨成针，滴水穿石的功夫，慢慢向里面拱，总有一天能拱进去。”

“好，就要这个决心，不要怕被说脸皮厚，脸皮薄能做销售吗？”唐南军兴奋地吸了几口香烟，拉门离开前再次嘱咐：“你没家没室，从明天起就在交管局上班。”

赵勇拉门出来，听说骆伽似乎也负责交管局：“骆伽那小姑娘，怎么打得过韦奇峰？”

人脉的积累绝非一日之功，稚嫩的新人怎么能管上亿元的项目？方宏伟去年颗粒无收，昏头了吧？唐南军带着赵勇多年，无话不谈：“商场上实力决定一切，不能把希望寄托在别人的失误上，必须搞定客户。我提醒你，这个项目好几亿，不少人都把脑袋别在裤腰带上去抢。第一，你别得罪这些人，挡了人家财路。第二，朋友归朋友，生意归生意，谁是敌人谁是朋友，你必须搞清楚，有人现在是你的朋友，以后却会要了你的命，商场如战场，这句话不是白说的。”

变成敌人的朋友便是骆伽和周锐，赵勇听出这句话的分量，却没有放在心上。他回到办公室，动作神速地办完入职手续，左手掏出客户名单，上面列着一排排人名，第一个人便是张大强，这是他不愿意碰，也不敢碰的人。第二个人是方恩山，计划财务处，只能从这里另辟蹊径了。

32 / 周一，上午十一点三十五分

北京东三环的CBD（中央商务区）堵成一锅粥，跨国公司纷纷搬家，或者北上到望京，或者南下去亦庄。捷科和惠康这两家龙争虎斗数十年的对手，却岿然不动，距离两三公里，遥遥相望。

惠康在市场上呼风唤雨，撒豆成兵，但最近内部发生剧烈变动，两颗重型炸弹正在轰炸中国惠康的上万名员工，使他们笼罩在前所未有的震撼和郁闷情绪中。第一颗炸弹来自电视的报道，美国有线电视网主持人正在播报：惠康这家世界信息领域的巨头，发生强烈地震，董事长兼首席执行官被强行解雇，这位导演了一百八十九亿美元大合并而名噪一时的女强人，执掌帅印五年半，股票价格缩水百分之六十三，难辞其咎，在董事会压力下黯然下台。电视画面切换，优雅的女董事长面色凝重，发表声明：“我很遗憾，在如何执行公司战略方面，我与董事会有分歧，我尊重他们的决

定。惠康是一家了不起的公司，我祝愿每个人在未来取得更大的成功。”

消息纷至沓来，《商业周刊》报道，董事会将坚持既定的市场战略，其继任者要使这家公司重新焕发出生命力，唯一的办法，恐怕是进行业务分拆。在女董事长执掌帅印期间，捷科、戴尔、索尼及EMC（易安信，一家美国信息存储咨询科技公司）都是她进攻的目标。除了打印业务，惠康的各种产品线都处于挣扎状态中，从个人电脑到软件业务莫不如此。高利润打印机业务没有必要与其他业务捆绑在一起，新首席执行官正式到任时，分拆的呼声将变得越发高涨。

第二颗更加震撼的炸弹爆炸在中国员工的身边：中国惠康总裁闪电辞职，惠康旧将，业界的传奇人物林振威去而复返，重掌帅印。他有着用钱都买不来的经验，具有和前任完全不同的性格，是一个能把死人逼活的人。显而易见，中国惠康需要这样一个人。

惠康的员工们被一波波消息震撼着，他们拥到电视机旁边，紧张地等待下一步的发展。主管们表面平静，保持统一口径，却避开众人，在会议室中交头接耳。在这种氛围中，韦奇峰依旧是三件套的西服套装，披着大衣，走进办公室，悠然地点燃雪茄，向门外喊道：“明君。”

“老板，您叫我？”人高马大的刘明君点头哈腰走进房间，他做销售多年，对客户的卑恭已成习惯，哪怕对卖菜的小贩都要称“您”。

“小希去了捷科，北京和山东的市场便要你来扛了，有什么打算？”韦奇峰询问对策。

罗小希负责北京和山东市场多年，根基深厚，刘明君确实挠头：“老板，听说小希在捷科负责山东，看来要硬碰硬了，我尽快去一趟，试试桩脚牢不牢。”

“北京有什么消息？”韦奇峰不用多说，刘明君虽然比不得罗小希，却绝非庸手。

“骆伽，一所有名的艺术院校毕业，人很漂亮，非把大枪迷得七荤八素不可。”刘明君工作扎实，把捷科的动向摸了个清楚。

“新人？即便她是菜鸟，也要把她当作高手，不能掉以轻心。你去完山东回北京，两边都不能疏忽。”韦奇峰对刘明君的准备工作还算满意。

“好的，老板，我实在想不通，小希好端端的，怎么就跳到捷科？”刘明君接手山东市场，面对罗小希，一丁点儿把握都没有。

“别担心。”韦奇峰呵呵笑着，他心中的秘密不能向刘明君说明。

33 周一，晚上七点十分

赵勇接触客户并不成功，被方恩山一口回绝：今天开会，没空。他不怕碰壁，不管三七二十一，下午打车到交管局，敲开计划财务处的门。方恩山没说假话，果然不在办公室，他苦苦等待，一个姓魏的工程师看不过去，倒杯茶水，陪着聊了几句，一天毫无收获。赵勇离开交管局，打车直奔盈科中心去找周锐，他就是这脾气，生气不会超过三天。

赵勇与周锐在餐馆坐定，点了菜，直来直去：“今晚去找田蜜？”

周锐受过刺激，再也不敢踏入那种场所：“找田蜜做什么？”

赵勇喜欢田蜜，却不想说出口，另找理由：“我继续负责北京交管局，绕不开张大强，却不敢见他，知道原因吧？”

“和田蜜有什么关系？”

“我怕张大强，如同你不敢见田蜜，我们都有心理障碍。”赵勇绕了个弯。

周锐觉得这个理由勉强，也不想再去夜总会：“心理障碍，你觉得严重，它就严重，去吧。”

赵勇由衷赞同：“对，如果你觉得心理障碍是狗屁，它就是狗屁。”

周锐也有心事，这件事还瞒着骆伽：“赵勇，我问你一件事。”

“说。”赵勇把最后一口酒喝进口中。

“半年前，我们陪张大强喝完酒，那么晚了你还去公司，有什么事情吗？”周锐反复回忆那天晚上的经过，总觉得里面有蹊跷。

赵勇头猛地抬头，又忽地低下，他向来快言快语没有顾忌，此时打起磕巴：“嗯，我想想，半年前，我怎么记不起来了？”

他神色不对，周锐进一步追问：“半年前公司涉嫌商业贿赂，罪过都让老师扛了，赵勇，你说老师知道那笔钱吗？”

赵勇吭哧吭哧说不出所以然来，憋得脸色通红，周锐提醒：“我不逼你，你再想想。”

天色渐晚，赵勇打车奔向东三环的脸谱夜总会，找到领班：“点首歌，田蜜唱。”

“离开了。”领班还是半年前那副不死不活的模样，见了钱才能活过来。

赵勇难掩失望，点了几瓶啤酒，领班才舒展脸色，陪着聊天：“她半年前和客人说拧了，天女散花，人民币哗啦啦空中飞，只好辞职。她人和歌都没的说，就是太固执，有钱不会赚。”

“她在哪儿？”

“真不知道。”领班不想说，无奈被赵勇搂住脖子，又点了瓶洋酒，喝得称兄道弟，才拐弯抹角说出田蜜的消息，“我把她手机号码给你，不过，永嘉集团的王总对她有意思，你心里要有数。”

“田蜜算小姐吗？”赵勇又问一遍。

“不算，唱完歌就走。”领班喝好了，面红耳赤，话多起来。

韦奇峰坐在罗小希对面，两人面前各自放着一杯红酒。

他们纠结不清的关系超越了工作层面。三年前，大学毕业的罗小希加入惠康，婴儿般黑亮的双眼，瀑布般黑色直发，纯洁无暇地走进办公室，韦奇峰被她的清纯吸引。在办公室里，差旅途中，酒店的咖啡厅，他们朝朝夕夕，情愫滋生，一发不可收。韦奇峰喜欢上了这个喜欢阅读和旅行，擅长厨艺，梦想怀上龙凤胎的罗小希。

他们的恋情本来无可挑剔，问题是，惠康如同大多数外企一样，禁止同事之间恋爱，尤其同一个部门，韦奇峰还是她的顶头上司。这个规定并非毫无道理，恋情影响工作氛围，万一分手闹出不愉快，下级控告上级性骚扰，公司便吃不了兜着走，这种事情常常发生。

这个秘密折磨着罗小希，韦奇峰事业一帆风顺，一旦恋情曝光，他只能辞职走人，因此他们把恋情深深隐藏。然而，她难以克制情感，她看他的目光充满神采，常忍不住要去抱抱他，整整衣领，偷偷亲他一下，周围惊讶多疑的目光不止一次飘过。韦奇峰很谨慎，不得不减少一起出差的机会，不再共进晚餐，不再一起看电影了。一切转入地下，如同做贼一样。

要么他走，要么我走，罗小希冰雪聪明，知道答案。

韦奇峰在惠康如日中天，自己牺牲理所当然。恰巧，她接到猎头公司电话，离开惠康跳到捷科，问题不就解决了吗？韦奇峰听到这个消息，沉思

许久，同意了这个主意。罗小希顺利通过面试，发出辞职的邮件，韦奇峰在键盘上敲出“同意”的时候，冒出一个奇妙的想法。捷科不惜血本进攻交通行业，必是一场硬仗。韦奇峰曾经在惠康的高层会议中提起雷励行，高管们表情怪异，久久沉寂，他咀嚼着眼神中的味道，恐惧还是幸灾乐祸？他立即警醒，我遇到了一个前所未有的对手。商场如战场，不能大意，韦奇峰极为谨慎地收集和研究雷励行的资料，立即得出一个结论，对手是个用人不拘一格的天才。罗小希正好进去打探虚实，得到有用的情报。

“看不出深浅，雷励行穿着牛仔裤，不拘小节，毫不把那些西装革履的人放在眼中。我有一种感觉，他非常高傲，与众不同。”罗小希看着韦奇峰，比对着雷励行，他们竟是两个极端，韦奇峰一丝不苟，哪怕在夏天最热的时候也是三件套的西装，雷励行天马行空，无所顾忌。

“他们招到些什么人？”韦奇峰只要打败雷励行，就会成为惠康的英雄，就像江湖上，谁能击败武林盟主，谁就将成为新的盟主一样。

罗小希将详细的情报源源不断送给韦奇峰：“记得冲到李副局长办公室的周锐和赵勇吗？周锐在捷科做售前工程师，赵勇没通过新员工培训，听说去了中联。方宏伟只好将前台的女孩转到销售部门，负责北京交管局。”

狠的怕横的，横的怕不要命的，赵勇和周锐便是不要命的，韦奇峰不觉好笑，反而极为欣赏，叮嘱罗小希：“雷励行阅人无数，亲手招聘和培养的人绝不是菜鸟，不能掉以轻心。”

韦奇峰对上罗小希奇异的目光，忽然明白，她不再是下属，而是对手，至少在名义上是对手。

34 / 周二，中午十一点五十分

赵勇是局外人，在外围绕来绕去，就是无法切入核心。他在交管局办公室泡了一上午，方恩山像躲瘟神一样，避而不见。午饭时间客户一个个离开办公室，将他晾在沙发里，他硬着头皮厚着脸皮硬挺，这种感觉不好受。工程师小魏又过来催促：“中午休息了，下午再来吧。”

赵勇舍不得离开办公室，一旦出了大门，下午还要登记，求人带进来。他一转弯从侧门进入安全通道，坐在台阶上，打开包，取出面包和矿泉水，准备坚持到下午上班，无论如何都要堵到方恩山。赵勇脑袋里盘旋着无数个问号，干脆拿起电话，把情况向唐南军汇报一遍。

“别倒垃圾，不能总绕着方恩山转，换个脑筋行不行？”唐南军不喜欢听抱

怨，称之为倒垃圾。他是野路子出身，又在外企镀过金，有实践有理论，渐渐摸出一套打法：“先发展内线，把情况摸摸，再寻找突破口。”

是啊，山不转水转，树挪死人挪活，必须换个路数。最了解客户的永远是他身边的人，先发展内线，收集资料，再做关系，必须打好地基，才能盖起摩天大楼。小魏年轻，级别低没人关注，不能影响采购，却有足够的资料，是内线的不二人选。堵方恩山难，约小魏易。打完电话，赵勇从台阶上站起来，向空中挥挥拳头，想起一句广告词：一小步，却是带动世界的脚步。

走廊中响起脚步声音，赵勇不想被人看见，在走廊中东躲西藏，发现楼梯顶层有一扇小门，推开进去，小门通往一个天台。他俯瞰下去，正对车水马龙的二环路，繁忙拥挤的北京仿佛被踩在脚下。

一阵冷风吹来，赵勇浑身哆嗦，环顾四周，在平台发现一个孤单的小房间，可能是电梯的设备间。门窗挡住冷风，里面还有几个废弃的沙发。赵勇进去试试沙发，把双腿搭起来，舒服！

35 / 周二，下午五点二十五分

雪白的袜子，乌黑闪亮的皮鞋从车内伸出，张大强从车里钻出来，刘明君迎上去握手：“主任，欢迎。”

张大强走进酒店大堂，见到擦鞋机，又开心地伸脚进去弄得皮鞋贼亮，才找到咖啡厅里僻静的双人沙发，一屁股坐下去，跷起二郎腿：“忙吧？难得。”

“只要您一个电话，我保准立即出现。”刘明君听出不满，一句话让张大强舒坦起来。服务员端茶倒水，张大强开始抱怨一期工程，刘明君向来先伺候好心情，再处理事情，将张大强所说记录在小本上，一件件确认解决方案。

“嗯，看得出来，你是尽力了。”张大强满意地接受了刘明君的改进计划。

“主任，二期工程什么情况？”刘明君抛出问题，这才是此行目的。

张大强身体仰靠在沙发上，双臂环抱，眼珠向左旋转：“东城、西城、海淀、朝阳、丰台、通州、顺义、房山、大兴、昌平、怀柔、平谷、门头沟、石景山，北京城有十四区，还有密云和延庆两个县，情况复杂，你们先把一期工程做好，对你们有利，别急。”

刘明君问不出启动时间，转去问预算："二期工程涉及全市，投资规模一定很大吧？"

预算比实施时间更机密，张大强皱眉头应付："是啊，很大。"

"多大？"追问不礼貌，刘明君却不可不问。

张大强喝口咖啡，沉下语气："没定。"

刘明君听出敷衍和冷漠，不如晚饭的时候三杯酒下肚，再打听消息："好久没见，晚上吃点儿什么？"

张大强露出笑容："别来虚的，简单点儿，政府官员不能搞腐败，四菜一汤。"

酥皮蟹黄生翅、丝绸网脆虾球、葱烧刺参和鲜鲍炖菜胆，四个菜，张大强随口点了佛跳墙，凑成不腐败的四菜一汤。商场应酬少不了酒，刘明君加了五粮液，酒后说话不经过大脑，平常不能说的话便没了顾忌，正好挖出有用的情报。刘明君害怕不到位，晚饭后又拉着张大强唱卡拉OK，唱歌喝酒，情感投资到位，不怕掏不出张大强的心里话。

该安排的不该安排的，该玩的不该玩的，都安排到位。张大强脸色通红，喷着酒气，心满意足。刘明君还在加码，诱惑张大强："大哥，我还知道一个地方，不仅是酒好。"

张大强一琢磨就明白，连连点头："中，咱们下回安排？"

刘明君拍胸口表示没问题，现在时机终于成熟，他贴到张大强耳边："主任，您得帮个忙透露点儿消息，我好跟韦总交代。"

吃人家嘴软，拿人家手短，何况还有好玩的在前面吊着，张大强喷着酒气，脑子已经不会转了，从包里翻出一份红头文件，内容是催促各省落实"三个代表"，抓紧启动智能交通项目。这文件确实是尚方宝剑，项目启动是箭在弦上不得不发，他得意地说道："立项报告年前就交给计划财务处了，一直没有下文。你放心，这是部里的项目，方恩山压不住，今年肯定上马。"

刘明君靠在沙发上，立项报告卡在计划财务处，要去做方恩山的工作了。

赵勇请出小魏，随便吃了点儿，饭后找个酒吧，先啤酒再洋酒，最后是红酒，几种混搅在肚子里，神仙也受不了。小魏酒后话多，爱听不爱听的，想听不想听的，海量信息源源不断涌入赵勇耳朵："我们处长妻管严，上

班领导管，下班老婆管，回家看完《新闻联播》，散散步，九点钟上床睡觉，要说爱好，真不多。”

是人就有爱好，赵勇打破砂锅问到底：“不多，总有吧？”

小魏和方恩山一个办公室，泡在一起的时间比他老婆的时间都长：“麻将，他上了牌桌，那就变了个人，本来怕老婆，摸到麻将老婆怕他。”

赵勇打听完方恩山，开始问二期工程的情况：“老弟，二期工程什么时候启动？”

“我们处长和信息中心张主任不咬弦儿，立项报告硬被压在处长抽屉里面一个月，就是不启动。”小魏喝红了眼睛，说话没有顾忌，不忘提醒赵勇：“一期项目是惠康做的，上下都满意，二期工程，我劝你就别做了，难啊。”

赵勇拉着小魏，不让他向桌子底下滑：“我不怕输。”

小魏酒后的眼睛红得像兔子：“你这不是瞎折腾吗？人家都要赢，你偏要输？”赵勇说：“一回生二回熟，这个项目输了，我拿出好态度来，哪里不对，我改，你们再招标，我还来，总有一天，能得到你们交管局的认可。”

“好，功夫不负有心人。”小魏喝一杯，醉得无法再劝。

“铁棒槌磨成针，我把交管局当成棒槌磨。”赵勇酒量奇好，又吞下一杯。

“你这样说，我就不劝你了。”小魏终于滑到桌子底下，昏昏欲睡。

36 ╱ 周三，上午九点二十分

赵勇从小魏口中套出来两个情报，一是方恩山喜欢麻将，二是立项报告卡在计划财务处。他一早来到公司，向唐南军汇报一遍。唐南军顺手摸烟，拉着赵勇躲进那个吸烟的角落，喷了几口烟，思路就来了：“你继续在交管局泡，把方恩山约出来，让他和几把。”

赵勇打开手机免提，向小魏打听方恩山动向：“兄弟，我，赵勇。”

“呵呵，今天不来？”小魏声音很开心。

“嗯，我在顶层发现个地方，有空来坐。哎，方处长在吗？我下午去拜访

一下。”

小魏捂着电话，抬头看一眼办公室的方恩山：“在，每天都有厂家的人，处长是笑面虎，让他们介绍公司和产品，然后笑眯眯拍手夸几句，说你把资料留下来吧，我们仔细研究。等他们人乐颠颠离开，转眼就把资料扔进垃圾桶，这种事每天都有，你来了也这样，没用。”

赵勇想不出好办法，向小魏抱怨：“去也不行，不去没戏，真难住我了。”

小魏眼睛转转，压低声音：“告诉你一个消息，下周处长出差。”

唐南军摁住麦克风，趴在赵勇耳边嘀咕一句，赵勇立即追问：“处长去哪儿？”

“天津，开京津塘高速入京管理的会议。”

天赐良机！赵勇说声多谢，约好下午在顶层见面，挂了电话。唐南军摁灭烟头叮嘱：“方处长在北京上有领导，下有老婆，去天津就好办了，你跟去，不择手段，搞定他。”

不择手段？赵勇被这四个字刺激，眼皮跳了两下。

“还有四个字，”唐南军狠狠盯着赵勇的眼睛，“不惜代价。”

一辆白色的雅阁轿车驶进停车场，田蜜从司机位置钻出来，径直走向楼上餐厅。瀑布式的直发变成卷曲的波浪，素色连衣裙换成质地优良的米黄色大衣，看见赵勇，目光中透出一丝迷茫。她这半年有了不小的变化，现实世界伸开双臂将她拥入怀中。

赵勇从领班那里要来田蜜手机，趁还在北京约出她。他仓促站起，膝盖碰到桌角，痛得笑容扭曲：“田蜜，好久不见，还记得我吧？”

田蜜坐在对面，双臂盘在胸口：“你叫赵勇，对吧？”

她还记得，赵勇兴奋地把近况和盘托出：“是啊，我现在中联，知道吗？”

“我的电脑就是中联的。”田蜜看看门口，只有赵勇一个人，“周锐也去了？”

赵勇顿觉失望，将菜单推过去：“点菜吧。”田蜜又推回去：“我吃过了，你点吧。”

赵勇飞快点了几道菜，看似随意地问道："现在还唱歌吗？"

田蜜斜靠在沙发上，想着尽快离开，应付着说："不唱了，我在永嘉集团下面的一家房地产公司。"

"呵呵，也做销售了？"赵勇找到了共同的话题，很兴奋。

"我坐办公室。"田蜜接接电话，发发传真，看看邮件，是一份很闲的工作。

田蜜开着雅阁，穿着打扮更不像经济窘迫的样子，坐办公室的收入难以维持这种生活。赵勇不去多想，从包里掏出一张光碟："我找到一家很好的民谣酒吧，歌手虽然不知名，却有很好的作品，这是我刻录下来的，外面买不到。"

这很合田蜜心意，她露出笑容，收起光碟。赵勇识趣地埋头快吃，然后招呼服务员埋单，站起来，郑重地将压在心底的歉意说出来："见到你真高兴，半年前的事情，非常对不起。"

田蜜对赵勇的印象改观一些："没关系，也好，我明白这个世界到底是怎么回事了。"

两人出来，田蜜倒车离开。路边挥手告别的赵勇突然跳起，招来出租车："快，跟上那辆白色雅阁，别跟丢了。"

司机摘下墨镜怀疑地打量赵勇，他只好解释那是吵架的女朋友，司机脚踩油门，拍拍方向盘："放心，北京这么堵，她跑不了。"

37 / 周四，上午九点十分

人只要能忍，便没有熬不过去的难关。

方宏伟输了订单，从不抱怨，而是去解释道歉，仿佛欠了客户人情。时间长了，张大强过意不去，给他些小生意，方宏伟感恩戴德，来得更勤。因此，张大强一早上班，见到方宏伟并不吃惊，让他眼前一亮的是他身边的美女，及肩的短发掺着淡淡的紫色，亮晶晶的耳坠和精致的胸针传递出优雅，站在那里不说话，便透出一股明星范儿。

他屡次失败，难道这次换了路数？

方宏伟果然笑呵呵地介绍："骆伽，接替我负责北京交管局，以后经常来

骚扰您了。”

“欢迎骚扰。”张大强很满意这个词。骆伽不喜欢却没办法，要是平常，早就敲爆对方的头了，现在人家是客户，只能装作没有听到，侧身一让，将挑选座位的权利交给方宏伟。

办公室入口摆着一个长条沙发，左右各有一个单人沙发，围着一张玻璃茶几，挑选座位非常讲究。关系差，客户在座位上屁股都不抬，表示根本不欢迎；关系好，客户迎到门口，热情握手，让至沙发主位。这次好像不错，方宏伟抢坐单人沙发，让骆伽和张大强去挤长条沙发：“主任，坐。”

骆伽不想与张大强挤一起，方宏伟不停撺掇：“坐在主任身边，挨着说话方便。”

“我倒茶。”骆伽托词溜到饮水机边，沏上茶水，张大强那么色，方宏伟眼看骆伽站在火坑边不拉一把，还向里面推。她沏茶回来，张大强笑眯眯地拍着身边的沙发。骆伽无奈，只好坐在长条沙发上，张大强眉开眼笑，又挨近一点儿。

美女出马，马到成功，方宏伟开心地打听二期工程的预算和进度，张大强却哼哼哈哈虚与委蛇，又时不时挪屁股挤骆伽，嘴里继续应付方宏伟：“二期工程涉及面极广，我们还需要调研，时间表也没定下来。”

我们？张大强话中没有用我，除了张大强还有谁？骆伽明眸灵闪，似在局中，方宏伟无意间看见，心里一颤，她竟然能够洞悉局面？张大强喝干茶水，不让骆伽续茶：“不喝了，一会儿还有个会。”

方宏伟搓手站起来，要告辞离开。骆伽脑中闪过北京交管局的组织架构图，张大强的信息中心负责建设和维护，计划财务处才能立项，突然插话：“难道方处长不同意？”

张大强一惊，手腕颤动，茶水溅在桌面：“你认识方恩山？”

骆伽意识到说错话，不敢撒谎，笑着说：“方经理提起过。”

张大强放下茶水，紧皱眉头：“二期工程由信息中心全面负责，立项后就与计财处无关。”

骆伽出门叫到出租车，乖乖坐到前面：“我说错话了吧，严重吗？”

“嗯，很严重。”方宏伟鼓起圆滚滚的腮帮子，方恩山与张大强有矛盾，他从来都是单线联系，见张不提方，见方不提张。骆伽刚才提及方恩山，肯

定让张大强不爽，他本想去见方恩山，没有不透风的墙，办公室中人多口杂，传到张大强耳中，事情就更加难办了。

张大强与方恩山确有芥蒂，骆伽琢磨着张大强耐人寻味的对话，立项后，便与计财处无关，这是什么意思？她明白犯了商场忌讳，语气紧张，神情可怜："哎呀，我没有考虑到这么多。"

"商场是什么地方？说错一句话，就死定了。"方宏伟见她知错，就不再继续教训。但是，骆伽唐突一问，收获极大，二期工程看来卡在计划财务处，他闭眼沉思："你去见方恩山，我不能陪你去，以免大枪知道，你这就打电话约。"

和周锐一起去也不错，骆伽坐直身体，调整呼吸，拨通电话："您好，方处长吗？"

"我是。哪位？"电话中传来一个圆滑的男声。

骆伽在魔鬼训练中反复练习过电话邀约，阐述拜访价值，提出拜访请求："您好，我是捷科的客户经理骆伽。我们致力于通过信息系统，帮助您缓解交通拥堵，提高交通效率。我想去拜访方处长，方便吗？"

方恩山不知道骆伽："你和方宏伟是什么关系？"

"我接替方先生，为北京交管局服务。"

"下周一上午十点，来办公室。"方恩山挂了电话。

骆伽约到方恩山，方宏伟颇为满意，继续指点她："你再去一趟永嘉集团，见见王博士。"

"永嘉集团的王博士？"骆伽依稀听说过这个名字。

方宏伟声音极低，显见十分机密："永嘉集团背景深厚，前几年进军信息产业，惠康一期工程就是和他们合作。王博士是永嘉集团的创始人兼总裁，名叫王锴，人才和学识不凡，家世更是不得了，在商界呼风唤雨，只要取得他的支持，拿下二期工程易如反掌。"

38 ╱ 周四，中午十一点十分

骆伽回到办公室，履行秘书的职责，将一份绿黄红黑四色的表格放在桌面。雷励行受红绿灯的启发，发明出一种颜色管理，业绩优秀的主管用绿

色框出来，可以抬手放过；黄色警告后仍可以放行；红色问题严重，是管理中的短板，需要停下来反省和改进；黑色就像违章的司机，必须严肃处理，甚至可以当作企业内部的垃圾清理出去，才能新陈代谢。雷励行上任之后，从香港、台北、上海和广州转一圈回来，肯定了判断，市场做不好的根本原因在于人。他低头看着表格，黑名单上的第一个人就是方宏伟。

“那晚，方宏伟喝茶还是饮酒？”雷励行确认，能力不好可以培养，心态不好可以调整目标，如果心态和能力都有问题，他只能走人。

“自己饮酒，跟您喝茶。”骆伽印证了他的记忆，方宏伟业绩不佳，心态和能力也有问题，诚信更不及格。

“请。”雷励行眼神中光芒凌厉一闪，恢复正常。

“老板好。”方宏伟胖胖的身影出现在门口，笑着与雷励行打招呼，姿势极为憨厚，要是遇到其他老板，他肯定能够隐藏下去，可是雷励行火眼金睛，不到一个月就把他看透了。

“宏伟，最近怎么样？”雷励行挂出笑容，站起来握手，示意他坐在对面。

“还好，我正带着小希和骆伽去见客户。”方宏伟真的很忙，挖来罗小希，又来了新老板，他信心大增。

雷励行只是寒暄，把销售报表推到他面前：“这里是去年的数字，目标是三千五百万美元，实际上做了一千六百三十万，完成百分之四十六点六。”

黑框让方宏伟浑身不舒服：“捷科的交通事业部新成立，惠康做了十年，根深蒂固。”雷励行打断了他的解释：“我们在一期工程拿下几个省？”

“我们的团队很年轻，而且……”方宏伟再次解释。这恰恰是雷励行不喜欢的方式，他不想浪费时间：“一个省都没有拿到？理解，还有其他难处吗？”

去年人心涣散，没有主心骨，方宏伟今年做足了准备：“您来了，我有信心。”

雷励行用铅笔轻轻敲打桌面，笑了，这是他不耐烦的习惯：“很好，我猜，你今年一定有了很好的计划？”

方宏伟略微放松，今年智能交通二期启动，机会不少，他挖来罗小希，山东十拿九稳，然后就可以乘胜追击：“我一定争取拿下几个省。”

雷励行和颜悦色：“很好，今年的目标四千万美元，第一个季度打算做多少？”

方宏伟突然懊悔，先点头再摇头：“项目刚启动，这个季度不一定都能签下来。”

“很合理，二月中旬就是春节，客户要休息，这个季度只有十二周。”雷励行很为方宏伟着想，方宏伟点头如同鸡啄米，老板是通情达理的。雷励行突然收敛笑容：“但是，你得给我一个数字。”

方宏伟在他凌厉的目光下紧张起来，数字不能乱讲，雷励行浮现笑容：“折半吧，第一个季度做到五百万美元。”

“我努力。”方宏伟忽然发现，自己掉进圈套了。

雷励行笑道，一言为定。方宏伟心虚，额头挂上汗珠，起来答应：“一言为定。”

“等等，”雷励行再示意他坐下，“做不到怎么办？”

方宏伟仔细琢磨，鼓足勇气承诺：“我一定尽力而为。”

“如果你尽力了，仍然做不到呢？”雷励行毫不含糊，不让方宏伟糊弄过去。

“我提头来见。”方宏伟豁出去了，拍着桌子再次站起来。

“我要你的头做什么？骆伽。”雷励行伸手，骆伽敲打键盘，鼠标一点，文件从打印机里吐出来。方宏伟拿起文件，脸猛然涨红。PIP！业绩改进计划，公司逼迫员工离职的书面手续。雷励行将一支笔递到方宏伟面前：“我们谈得很有成效，你找到了问题，也提出了改进计划，并承诺第一个季度做到五百万美元，请你签字。呃，这是业绩改进计划。如果你不愿意，可以拒绝签字，我会直接交给人力资源。”

方宏伟心脏怦怦跳动，颤巍巍抓住笔签下名字，一步三晃离开办公室。雷励行目送他离开，抓起第二份绿黄红黑的四色名单，贴在白板上，他们是三十多名一线的销售人员，他们也许有父母要照顾，也许有孩子要抚养，也许每个月要支付房贷。连骆伽都觉得残忍：“为什么一定让他们离开？”

“流水不腐，户枢不蠹。”雷励行吐出八个字，他严格奉行末位淘汰制。骆伽不理解，他上任的第一件事是招人，第二件事是裁人，一进一出，岂非多此一举？

“1992年，哈佛商学院的卡普兰教授经过多年研究，在《哈佛商业评论》上发表《平衡计分卡：驱动业绩的评价指标体系》，从员工发展、流程、客户、财务目标四个维度衡量企业业绩，平衡计分卡成为一种战略管理工具。”雷励行说完笑着摆手，自从骆伽坦率说出父亲的故事，便什么都不瞒着骆伽，反而喜欢向她说出心里话：“这都是教科书的那一套，其实，绩效考核是中国人的发明。”

雷励行这位穿着牛仔裤，搭配精致西服的跨国公司副总裁本应该钻研西方的那些管理学理论，却对中国历史情有独钟，彻头彻尾的中国内核，他身后书柜里是一排二十五史：“西周时分封天下，按照天子、诸侯、卿、士四个阶层，以血缘伦常世袭。秦朝末年，民不聊生，陈胜便说，‘王侯将相宁有种乎’，揭竿而起，打破了以血缘为核心的用人制度。汉朝各级政府依据儒家标准，推荐德才兼备的人才，这种方法缺乏客观的评选准则，逐渐出现徇私舞弊、荐者不实的现象。东汉末年，曹操当政，用人决于胸臆，唯才是举，反对名实不符。其子曹丕篡汉前夕，推行九品中正制，按照家世、道德和才能，将官员分为九品。魏晋以来，官员大多从高门权贵的子弟中选拔，出身低微但有真才实学的人，不能担任高官。为改变这种弊端，隋文帝结束南北朝的乱世后，不分高低贵贱用科考来选拔人才，科举制度诞生。唐太宗李世民登基后继续采用科举制度，有感而发：天下英雄尽入吾彀中矣！江山永固矣。”

雷励行从中国历史谈绩效考核，骆伽觉得好笑，另外也没有听出来这些和末位淘汰制有什么关系，顺口接下去：“大唐没有江山永固。”

“待到秋来九月八，我花开后百花杀。冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲。文武全才的黄巢入长安参加科举，不第而归，极度不满，写下这首《不第后赋菊》，率众起义，转战南北，后攻陷长安，即皇帝位，国号大齐，导致大唐王朝的灭亡。如果他能够考中科举，便不会有黄巢起义。同样的例子还有洪秀全，他也是屡试不第，才创立拜上帝教，爆发太平天国起义。”雷励行绕了大弯，上升到国家兴亡的程度，就为了说末位淘汰制：“任何组织必须保证人才流动的畅通，如果庸才挡住道路，优秀人才没有出头之日，必然另寻出路，甚至与我们为敌，这就是末位淘汰制的核心精神。”

骆伽再次笑他痴迷，黑框内的员工上有父母下有子女：“他们怎么养家糊口？”

“我有两全其美的办法。”雷励行笑着抬头，骆伽不信，公司没有补偿计划，除非他自己掏钱。

39 ╱ 周四，下午三点十分

方宏伟惊怒交加地离开办公室，拐入旁边的太平洋百货商场，买了几顶棒球帽回来。他居中而坐，下属们坐在会议桌四周，骆伽低着头，仿佛什么事情都没有发生。罗小希挨着骆伽，周锐是售前工程师，坐在第二排靠墙的位置。

方宏伟气呼呼地拿起一顶帽子，递给旁边瘦猴一样却戴着巨大金框眼镜的销售：“马勋，戴上。”

马勋蹦上椅子，找到商标位置仔细去看：“牌子不错。”

方宏伟自己扣上一顶，将唯一的绿帽子供在桌子正中：“绿帽子啊，绿帽子，我什么时候才能戴上你？”

马勋糊涂了：“您想戴绿帽子？”

方宏伟无限羡慕地看着绿帽子：“老板搞颜色管理，跟红绿灯一样，完成目标的是绿人，接近目标是黄人，红人比较差，我们都是完成不到一半任务的黑人。从今往后，开会都给我戴着黑帽子，知耻而后勇，直到换上绿帽子。”

马勋抓起绿帽子扣上，咧嘴笑着尝着滋味儿。方宏伟胖肚子像青蛙一样一鼓一鼓，也不知道是生气还是在喘气：“你是老人，该先戴上绿帽子，先说说情况。”

方宏伟问了一堆问题，无非这个客户怎么样了，那个订单有什么进展，下一步有什么计划。马勋负责河南河北市场，哼哼哈哈也没有说出所以然，面红耳赤。

方宏伟教训够马勋，用商量的语气问罗小希：“山东的情况，你比我了解，说说吧。”

罗小希初来捷科，还没有通知山东客户：“我先出差去一趟吧，了解一下项目的情况。”

“总而言之，时间不等人，项目更不等人。”方宏伟曾经多次输给罗小希，虽然她现在变成下属，仍然底气不足，又吩咐骆伽：“你也不能闲着，别耽误，赶紧去见方恩山。”

会议结束，方宏伟刚离开会议室，手机就响起来，他接起电话：“南军，

最近在哪儿混？”

“这不是向您汇报吗？我在中联。”唐南军以前是代理商的地位，在方宏伟面前很低调。

“好说好说，大家都在这江湖上，抬头不见低头见。”方宏伟挥挥手，两人曾经有过深度合作，常常结伴出入声色场所，至少算是酒肉朋友。

“听说，你招了一个叫骆伽的女销售？”这是唐南打军电话的目的。

“你也知道了？呵呵，美女就是有人惦记。”方宏伟笑得很开心。

“你知道她是谁吗？”

“谁啊？”

“骆南山的女儿。”

“啊，简历上没有啊，糟糕。”方宏伟一惊，怎么就没想到呢？这个姓不常见。

“你要小心，最好别让她在捷科做销售。”唐南军低声警告。

40 / 周四，晚上七点整

赵勇心里憋不住事，急需找人拿主意，约好周锐在饭桌坐定，忙不迭地把田蜜近况讲了一遍。周锐吃惊地看着他：“你不是喜欢上田蜜了吧？”

赵勇点头承认，田蜜把钱扔了个天女散花，人品无可挑剔。周锐不赞同赵勇追田蜜，却不知如何开口。她曾在夜总会工作，认识的人很复杂，半年时间里买车买房，一定有原因。

“骆伽去捷科做销售，肯定为她爸爸。”赵勇问不出所以然，把话题突然扯开，仍然称呼骆南山为老板，“哎，老板怎么样了？”

周锐时不时与骆南山保持联系：“公司出事之后，他扛下全部责任回武汉老家养病，心情也非常糟糕。”

周锐一心帮骆伽，没头没脑问道：“你也负责北京交管局，有什么消息吗？”

这涉及商业秘密，赵勇想起唐南军的叮嘱，放下皮蛋粥，用餐巾纸擦擦嘴巴：“咱们是好兄弟，却在两家不同的公司，早晚要在商场上见，变成你死我活的对手，你明白吗？”

周锐按住赵勇不让他站起来：“我们确实是好兄弟，可是，骆伽爸爸是我老师，我跟了他五六年，我决不能看着他被冤枉，赵勇，你给我一句话，这件事跟你有关系吗？”

赵勇目光暗淡，心里挣扎许久：“好，我不瞒你，那晚我回公司只是去取一份协议，交给大师兄。”

“哪份协议？”

“通州的协议，大师兄是副总裁，让我取协议，我当然不能违背，至于商业贿赂的事情，跟我一点儿关系都没有。”

宇天公司出事，便是由于通州试点项目的商业贿赂，赵勇夜晚匆匆取协议交给唐南军，与此事有没有关联？周锐无法判断，只能把这个消息转告给骆伽。

41 / 周五，上午十点十分

盈科中心楼下的咖啡厅，成为周锐和骆伽的碰头点。

骆伽指着窗外，踩踩周锐脚尖，雷励行又在那里看古书。她对品牌和时尚极有研究，探头细看，牛仔裤搭西服上衣：“很有型，也很低调。”

雷励行也向这边看来，目光一接，周锐说声糟糕收回目光，骆伽笑着摆手招呼，拉着周锐起身：“老板让我们过去。”

雷励行拍拍身边的椅子，示意他们坐下：“进展怎么样？”

骆伽没有思路，虚心向雷励行请教：“您教教我吧。”

“客户采购处在什么阶段？”雷励行的方法与众不同，其他方法都从销售步骤开始，他却另辟蹊径从客户的采购心理、行为和流程开始入手。

传统的销售方法无非收集资料，建立关系，挖掘需求，介绍方案，谈判签单和收款那么几步，典型地以销售为中心。雷励行加入捷科时，在魔鬼训练中学到一套叫SSM的销售套路，这是捷科斥重金，请全球几家最顶尖咨询公司的数百名顾问，用最先进的销售理论，结合捷科产品和实际案例总

结出来的销售方法论，这种方法考虑到了客户的采购流程，比传统套路大为改进。雷励行用这个套路进行销售，时灵时不灵，他便有输有赢。既然以客户为中心，自然是客户为本，销售为末，传统销售方法本末倒置，捷科的SSM是舍本逐末。当他悟到的时候，便开始了痛苦的历程。知道不等于做到，行为变成习惯，如同习惯右手，很难变成左撇子。雷励行的敌人并非竞争对手，而是自己的习惯。他总是邯郸学步，新方法突破不了，老方法又浑身不自在。他纠结其中，无法跳出自我，便独来独往，不与人配合，免得受到干扰，他近乎走火入魔，处在崩溃的边缘。

必须跳出去，雷励行却困在其中，难以自拔，要么突破，要么彻底毁灭。

与此同时，一场大战正在爆发，中移动的国际漫游结算中心的超级项目正在酝酿，全国各省和直辖市的漫游话单，所有中国境内的国外手机通话，中国移动所有出国的漫游通话全部汇集到这个系统进行结算。数亿美元的预算，吸引了业界最顶尖的销售团队。捷科无人出来应战，这是一个谁也输不起的项目。不过，有一个人不怕输，因为他是死人，大家眼中的死人，他就是雷励行。他如同古代的死囚，反正都要死，还不如冲在战阵之前，充当排头兵。雷励行失去了自信，输了这个项目，正好引咎辞职，便是解脱，如同失恋的人必须彻底断绝指望，才能开始另外一段情感，从失恋的走火入魔中走出来。

恰在此时，他遇到了她。

她的世界远比商场精彩，商场的鼓角争鸣淡去，那并不重要。雷励行不用算计，不用揣摩，忘记了销售策略、方法和各种技巧，沉浸在她的一笑一颦中。雷励行轻而易举地抛弃了旧习惯，豁然开朗，眼前是活生生的客户，他进入忘我的境地，一切都是本能反应，见招拆招，灵活应变，没有套路，无招胜有招。

招投标就像打擂台，总共十轮。客户中既包括操作层的小萝卜头，也有信息产业部的部级高官，从上到下数十人。十几个厂家，数百名销售人员轮番上阵，各有各的绝学，雷励行孤身一人，没有工程师和老板的支持，他出招了，让人眼花缭乱，没人能看清他的方法和步骤，只看到了结果，他赢了，天翻地覆的胜利。从那时起，雷励行恍然大悟，传统的销售套路以产品为中心，但每个客户和竞争对手都不相同，只有随机应变见招拆招才能制胜，他提炼出一套绝学，他为这套方法起了一个名字：摧龙八式。

“喂，喂，老板。”骆伽等着回答，他却陷入回忆。

“呵呵，我只做过三年销售。”雷励行答非所问，他第一年业绩不错，第二年是零，第三年赢下中国移动漫游结算中心的订单，从此再也没有失手，

然后获得升迁，开始带队伍。骆伽已经将情报打听清楚，对雷励行的履历了如指掌：“您那时负责的电信行业，还是惠康的地盘。”

“结果怎么样？”雷励行暗笑，自己竟成为骆伽收集情报的对象。

骆伽对他的传奇经历十分神往：“又过了三年时间，我们的销售收入增长百倍，每年达到十亿美元，惠康溃不成军，灰飞烟灭，屁滚尿流。”

“你猜猜，秘诀是什么？”雷励行听着骆伽的吹嘘，对比实际情况并不算夸张。

“肯定有一套方法，好像武林秘籍，是不是叫《葵花宝典》？”骆伽囫囵吞枣翻完《笑傲江湖》，对东方不败的《葵花宝典》印象深刻，于是郭靖、杨过、张无忌和令狐冲这些高手的武功都变成了《葵花宝典》。

“伽伽，别乱说了。”周锐最喜欢金庸，对骆伽武侠小说的知识彻底绝望。

如果雷励行肯传授，就可以笑傲江湖，骆伽诚心诚意地请求：“不管叫什么，教我们一招半式吧。”

雷励行看着两个人斗嘴，喜爱之情油然而生，思路接回到刚才的话题：“很多销售的套路都是收集资料、搞关系、挖需求，其实已经落了下乘。”

周锐吃惊，魔鬼训练中就是这样培训的，难道错了吗？骆伽善于倾听，雷励行言语之间似乎透露出有更有效的销售方法：“什么方法才不落下乘？”

“大多数销售人员太注重卖了，忽略了客户的采购过程、行为和心理，一套招数使过去，完全是瞎猫碰死耗子的打法。”雷励行从来不直接讲答案，而是让他们领悟，“采购流程其实很简单，比如吃饭挑选饭馆，你们自己想想。”

遇到这种事情，骆伽踩踩周锐，示意他赶快想。周锐没吃早饭，正好有些饿了，捂着肚子琢磨：“挑饭馆前，要先想想吃川菜、湖南菜，还是广东菜。”

“嗯，有道理，先想清楚再挑选饭馆。”骆伽复述着结论。

骆伽这样的附和，总是能激发出周锐的新思路：“等等，前面还有一步，比如你要去买包包，我没钱，采购就没法走下去了。”

骆伽气得噘起嘴：“你你，买不起就算了，反正我也不指望你买。”

周锐不理，总结着说：“必须要有采购预算，才能有采购指标。”

骆伽联想到北京交管局的情况，笑着鼓掌：“没错，北京交管局的立项报告没有批下来，迟迟不能启动。”

为什么没有立项，周锐豁然想通：“如果客户没有感觉到饿，便不去吃饭。”

骆伽融会贯通，扳起手指头总结：“想明白了，客户采购分成六步，第一步发现需求，第二步立项定预算，第三步设计采购指标，第四步比较，第五步购买承诺，第六步实施和使用。”

周锐善于分析和思索，骆伽精于沟通和理解，雷励行摸索许久的规律，竟让他们在一问一答的三言两语间归纳出来，两人取长补短竟会有这么可怕的效果。雷励行吃惊之后，反而欣喜若狂，要是将摧龙八式传授给他们，将爆发出什么样的威力？他补充道：“在采购流程两端，我们先建立信任，后回收账款，便构成了摧龙八式。”

摧龙八式？雷励行的《葵花宝典》？骆伽还在品味的时候，周锐脱口而出：“我们能不能把这摧龙八式用在二期工程？”

这句话很合骆伽心意，她雀跃起来，心里却有谋划：“可是，您十年才摸索出来的方法，就这样传授给我们吗？”

“所以？”雷励行看穿了骆伽的心思。

“我们拜您为师吧。”骆伽得寸进尺。

“从魔鬼训练开始，我已经是你们的老师了。”雷励行的快乐以前来自收获，现在来自付出，面对骆伽和周锐，他有一种倾囊相授而不为回报的冲动。何况，摧龙八式是他压箱底的绝学，该拿出来见阳光，爆发出强大无比的威力了，周锐和骆伽便是千载难逢的人选。

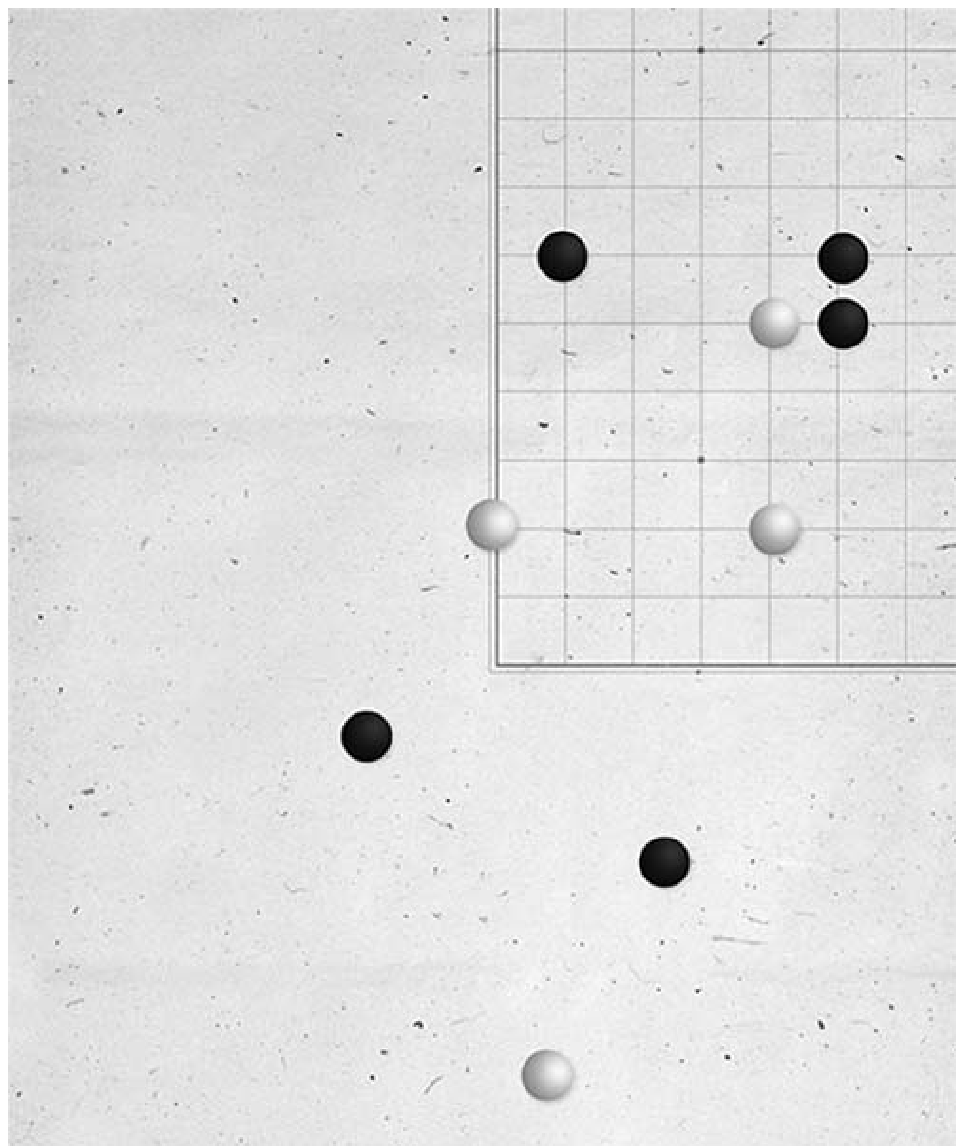
雷励行讲完摧龙八式，端着咖啡回办公室，周锐拉住骆伽：“半年前，宇天公司出事前一晚，大师兄唐南军曾经让赵勇把通州的协议从办公室取出来给他。”

骆伽能依赖周锐的大脑，便绝不费心：“嗯，分析分析。”

周锐把这件事反复想了几遍，觉得里面有蹊跷：“通州的协议早就签了，为什么偏偏在公司出事之前要把协议拿走？赵勇应该就知道这么多了，关键在于唐南军。”

周锐换了称呼，不再称呼唐南军为大师兄，说明他已经怀疑起来，可是这件事过去半年了，宇天公司也已解散，线索全部中断，如何才能查清楚？

第四周 盟约



42 / 周一，上午十点整

给骆伽和周锐开门的也是小魏。方恩山笑呵呵站起来，坐在对面，看看时间：“真准时。”

面对面的位置代表着对立，显然被当作对手，骆伽不喜欢，却很知足地表示感谢。方恩山开门见山地说：“我是搞财务的，不太懂那些复杂的系统，你先简单介绍一下公司和产品吧。”

骆伽无法拒绝，用最简洁的方式介绍：“捷科是世界顶尖的信息公司，我们的智能交通解决方案可以帮助客户改善交通管理水平，减缓交通拥堵。”

方处长跷着二郎腿，饶有兴致：“智能交通解决方案，我感兴趣，再讲讲。”

“智能交通就是通过摄像头和路面感应器收集信息，并通过电脑系统进行分析和优化，帮助交管局优化交通，掌握交通状况。”骆伽不能了解方恩山的想法，心里觉得不妙，望向周锐，向周锐求助。

骆伽话音一停，周锐插话提问：“方处长负责计划建设，项目都经过您审核，我们能了解一下您的设想和构思吗？”

每天都有川流不息的厂家代表来拜访方恩山，他都争取三下两下打发走，不给对方提问机会，这次也是滴水不漏地反问回去：“呵呵，我是搞道路建设的，挖沟刨坑，这些我们在行，信息技术一窍不通了，你们是专家，还是听听你们的建议吧。”

方恩山不停提问，始终不透露半点有用信息，大约十分钟后，笑眯眯问道：“嗯，你们公司产品和方案确实不错，带资料了吗？”

骆伽无计可施，双手递上产品资料。

“宝贵啊，我留下来好好研究，捷科是世界一流公司，我早有耳闻，二期工程即将招标，我们一定提前通知你们，请你们做好准备。”方恩山拍拍产品说明书站起来，右手向外一伸。这是明显的送客，骆伽起身告辞。

方恩山不送，将骆伽留下的产品说明书递给小魏：“处理了吧。”

小魏抓起资料，扔到垃圾桶中：“这么多资料，谁有空看？”

“处理得好。”方恩山满意，“天津的会议准备好了吗？”

“准备好了，处长，这个电暖气您还用吗？”小魏指指书柜顶上的电暖气，

交管局福利好，逢年过节发东西，用得着用不着发个遍，除了自用还可以送人。北京家家有暖气，电暖气自己用不上，也送不出去，就一直放在书柜上面。

方恩山乐得清理出去：“拿去，废物利用。”

小魏左手拎起暖水壶，右手提起电暖气，推开顶层小门上了天台：“看看这是什么？”

“呵呵，雪中送炭。”赵勇正被冻得全身哆嗦，迎上去接过电暖气，插上电，双手拢在渐渐变红的电热丝旁。

“赶明儿给你弄个饮水机，再从方处长那儿顺点儿好茶。”小魏坐在沙发上，点燃一支烟，他和赵勇十分投缘，特意送来消息：“捷科的骆伽来见处长了。”

“呃，怎么样？”赵勇有了内线，消息果然十分灵通。

“被打发了，方宏伟不灵，小姑娘更没戏。”小魏心向赵勇，说话都同仇敌忾的口气。

“女的总有优势吧？”赵勇很矛盾，他们既是好朋友，又是竞争对手。

“美女有什么用？能吃能喝能玩吗？关系都在面儿上，很多地方去不了，很多事情也做不了，不像咱们兄弟，是吧？”小魏刚进政府机关半年，大学课程学到的知识早就还给了老师，却把官场这一套摸得滚瓜烂熟。

敷衍！方恩山虽然态度和蔼，却根本没有透露任何有用信息。

既然突破不了张大强和方恩山，骆伽想起了方宏伟的建议：“我们去永嘉集团。”

半年前，永嘉集团与惠康联合投标，赢得一期工程，那天晚上，请田蜜唱歌的也是永嘉集团的王总。既然永嘉集团这么厉害，方宏伟为什么不早些合作？在商场上，利益才是永恒的主题，谁也不是永恒的敌人。周锐立即赞同：“嗯，有枣没枣打三竿。”

永嘉集团占据了清华科技园的一整层，显示出满满的实力。当永嘉集团总裁王锴现身会议室时，骆伽更吃惊，这个博士既年轻又穿着讲究。王锴见到骆伽颇为意外，快步过来，极有风度地拉开椅子，请她坐进去，却把周锐晾在一边儿：“哎，老方怎么没来？”

王锴极为热情，没有拒人千里之外的味道。骆伽试探着反应：“我接替他负责北京交管局，他说，您是我唯一的选择。”

王锴不置可否，笑着坐下：“为了二期工程，你们有什么进展？”

“我们拜访了张主任和方处长，他们对我们的产品和方案都很感兴趣。”骆伽脊背挺直，双手搭在桌面上，淡淡的妆容，雅致的耳环，标准的套装，很有气场，很有范儿。她的包包上有一个小小的饰品，那是什么？一只灰色的猴子攀在皮带之上，既俏皮又可爱。王锴走神之际，发觉骆伽停止说话，随口回道：“捷科是世界级的公司，我也希望能够有合作的机会。”

骆伽听出机会，双手交叉：“王总，对于合作，您有什么设想？”

王锴入迷地研究着骆伽，竟然失态。永嘉集团与惠康是长期合作伙伴，岂能随便改换门庭？王锴在商场多年，哪会犯这种初级错误？他自失地一笑，拉出距离，打起太极拳：“关于合作，我有一个理论，要结婚，先恋爱；要恋爱，先交往；要交往，先了解。”

骆伽靠回椅背，现出失望的神情，看来急于求成了：“这是什么意思？”

“我们首先互相了解，找到共同的兴趣，再一步步变成合作伙伴，胖子不是一口吃出来的。”王锴解释完，怕语气过于强硬得罪骆伽，缓和下来，“你们能来，我非常感激，今晚我请客。”

革命不是请客吃饭，王锴是生意人，不做无谓的投资，看来还有机会。会议将要结束之际，一名身材劲爆的秘书敲门进来，目光飘过骆伽，将一张文件递给王锴：“王总，中石油发标书了。”

王锴大剌剌将文件向桌面上一摊，这是一份盖着中石油公章的采购招标文件，标题依稀是照明设备采购，他用手指弹弹文件，有一股在骆伽面前表现的冲动。女秘书将招标文件向前推去，劲爆的身体碰到王锴肩头：“大堂的照明灯和水晶灯采购，预算大概几十万。”

“石总，我呀。嗯，文件收到了，看出点儿问题来，不知道该怎么讲。”王锴决定在骆伽面前展现实力，拿过电话机，弹钢琴一样按出号码，毫不避讳地谈论招标：“水晶灯就在总部大楼，是你们中石油的门面，也代表了中国的形象，各级领导和外商都从这里过，一抬头就能看见。水晶灯就应该是水晶的，不能用玻璃球啊，外商知道了，还敢与你们合作吗？各级领导知道了，不会笑话你们吗？纸里包不住火，媒体报道出来，水晶灯都是假的，中石油丢得起这个人吗？万一人家背后打听这件事谁办的，该怎么议论？”

王锴看似站在对方角度，其实却另有动机，石总果然请教对策，王锴出谋划策："我的思路很简单，一定要货真价实，珠子和挂缀儿要用水晶，必须是天然的，咱们中石油从不弄虚作假，也不缺这点儿钱。哎哟，中石油还能没钱？汽油涨价呗，多简单。"

周锐回到公司，在网上搜索王锴的资料，永嘉集团从房地产起家，不断扩张，发展成为综合性集团，几年前与惠康合作，进军高科技行业。王锴凭什么异军突起？骆伽饶有兴致地看着网页，挖苦周锐："呵呵，网络也不是万能的。"

永嘉集团横跨房地产和高科技行业，又拿下一期工程，周锐搜索到王锴的信息，读出来："一九九二年毕业于北京联合大学，美国西太平洋大学工程博士，曾经获得'北京市十大杰出青年'称号，优秀'民营企业家'，这里有一篇媒体采访。"

骆伽笑而不语，直觉告诉她，王锴晚上请客不为生意，而是为了追求自己。

骆伽把车停在海棠居门口，左右横七竖八停了不少名车，这里位于二环内，周围都是平房。海棠居只有一扇小拱门，若去掉匾额，任谁都找不到这里。进门绕过影壁，豁然开朗，别有乾坤。正中一个极大的罩着琉璃顶的庭院，阳光可以射入，暖气不会泄出。院落内流水、假山、亭台俱全，两名宫装女子抚琴弄瑟，仿佛时光倒流一千年，独有小世界。她第一眼就相中这个地方，适合接待官员，即便被人拍到座驾，也觉得领导们是好公仆，去这么简朴的地方就餐，实际上里面却极尽奢华，这像极了领导的风格。

王锴注意力全在骆伽的一笑一颦之中，从包包谈到鞋子，聊得筷子不沾菜，开心畅快。骆伽把握着分寸，不远不近，不卑不亢，也不谈合作的事情。周锐在王锴眼里，像空气一般不存在，他如坐针毡，待话音稍歇，突然插进去："王总，我们谈得这么投机，是不是一起在交管局做个交流。"

王锴差点儿噎住，如果永嘉集团和捷科一起出现在客户面前，惠康岂会善罢甘休？他久经商场，立即想到对策："还是分进合击吧，你们在表面做工作，我们下面努力。"

二期工程竞争激烈，骆伽寄希望于与永嘉集团合作，周锐的问题不可回避，骆伽配合道："王总，关于合作，您得交个底儿，能合作当然好，不能合作也早点儿说出来，我们另想办法。"

王锴不想斩断合作机会，放下酒杯，拿出以往说法："还是那句话，先恋

爱，再结婚，不能第一次见面，就让我抛弃糟糠之妻吧？”

骆伽毫无退意，一语双关：“王总有家有室了，我还要不要和您交往呢？”

这句话本意是指商场的合作，王锴肚中酒精翻滚，看着骆伽严肃又可爱的样子，心在怦怦跳动，思绪被搅乱，沿着情感的路子回答：“只要情投意合，没有什么不可能。”

骆伽举起满满的酒杯，仰脖喝下：“只要您有情有义，我们便绝不辜负。”

“我”被换成“我们”，话题跳出情感，暗示公司合作的层面。王锴岂能听不出来，他话已出口，难以回收，端起酒杯另想出路：“好，只要客户选捷科，我便与你合作。”

北京交管局是铁板一块，惠康根基深厚，骆伽不是不知道，饭桌气氛稍冷。王锴不忍心，退缩立场：“这样吧，我帮你把几位管事的人约出来坐坐。”

立项报告卡在计划财务处，骆伽点头同意：“谢谢王博士，能不能将方处长约出来？”

王锴摸出手机，又放回去，方恩山明天好像要去天津开会：“他还真约不出来，好像去天津开会了。”

互相揣摩很费脑筋，骆伽很快没了食欲，桌子上还是满满的各种菜肴。王锴不想继续这个话题，免得搞僵气氛：“最近我研究星座，你们懂吗？”

“嗯嗯，我大学有塔罗牌呢，王总什么星座？”骆伽确实曾经迷过星座。

王锴不想立即回答，吊着骆伽去猜。骆伽琢磨着他的言行举止，采用排除法：“王总的沟通灵活委婉，即便拒绝也让人感到愉悦，这应该是哪个星座呢？”

这句话有明显讽刺的意味，王锴连称惭愧：“我没有拒绝合作，只是需要一些时间。你是什么星座？”

“摩羯座。”摩羯座从十二月二十二日到一月二十日，下周就是骆伽的生日。

43 ╱ 周二，晚上九点整

赵勇白天泡在北京交管局，晚上泡在望京一家韩国餐馆，不是因为烧烤味道好，而是看中了位置。位置其实并不好，只是因为这里就对着田蜜的楼门口。赵勇也不是为了等田蜜，而是他，那个男人。

脸谱夜总会的女孩们口径一致，田蜜遇到了永嘉集团的王总，后面说法就不一样了，有人说是被包养了，有人说情投意合。赵勇必须亲眼看见，才会相信这是真的。他嚼着烤肉，吃不出味道，田蜜把人民币撒了一个天女散花，这个相貌甜美的女孩人品绝对差不了。那段时间，赵勇白天找工作，晚上想田蜜，日复一日，竟深深陷了进去。当赵勇在中联上班，兴冲冲再去找田蜜的时候，她却有了他。

人生总是这样，你向左走，我向右走，有缘人擦肩而过。

多停留一会儿，就会有奇妙的变化，足以改变一生。赵勇守候在韩国料理，他坚信，要抓住这样的机会，顶多坚持几顿饭的时间。

张爱玲说，通向男人心中的是胃，通向女人心中的是阴道。

但是，张爱玲错了，阴道不通向心，而是通向子宫，田蜜在医院明白了这一点。也许这并非坏事，报纸上有很多明星奉子成婚的故事，宝宝是上天赐给父母的礼物，田蜜摸摸肚子，幸福感觉油然而生。张爱玲也许没有全错，既然通向男人心中的是胃，应该在餐桌上把这个好消息告诉他，她很用心做了一桌丰盛的晚餐。

田蜜精心布置好餐桌，蜡烛、红酒、鲜花，心里期待着：他肯定能感受到温馨的气氛，揽着我的腰有说有笑。王锴对我一直很好，给我车开，给我公寓住。虽然不经常回来，我也理解，因为他和父母住在一起。

气氛很好，该说了："亲爱的，有一个消息。"

"嗯，说吧，今天的菜真好吃，酒也很好。"王锴对晚餐很满意，期待着下一步。

"我今天去医院了。"

"病了吗？"王锴关心地看着田蜜。

"不是。"

"为什么去医院？"

"我怀孕了。"

王锴低头喝酒，陷入蜡烛光线之外的黑暗中。田蜜看不清他的脸色，他也许还没有做好准备，需要时间来消化这个消息。然后会怎么样？惊喜地过来摸着我的肚子，感觉他的宝贝吗？马上就是他四十岁的生日，女儿跟着前妻，难道他不期待新的奇迹吗？

“女儿一岁的时候，我做了结扎。”王锴抬头，冷冷说道。

这句话炸得田蜜体无完肤，她想象了王锴的各种反应，却想不到这种可能。我根本没有跟其他任何男人有来往！如果他做了结扎手术，失去生育能力，我怎会怀孕？听说有人在公用泳池里怀孕，但这是什么样的概率？而且，我也根本没有去游泳！

天！这是怎么回事？田蜜脑中一片混乱，甚至暂时忘了自己曾为王锴流产过一次的事实。

田蜜昏头昏脑的时候，王锴端着酒杯走到她身边，抚摸着她的秀发：“亲爱的，你还年轻，不应该承担这么大的责任，不管是谁的，做个手术就行了，我不怪你。”

寒风凛冽中敞开衣领，风像刀子割在脸上，赵勇痛在心中，他沿着道路向市内走去，一直到天黑，路灯亮起，肚子打鼓一样响起。他需要食物、酒精和可以倾述的朋友，他打电话叫出周锐，然后钻进路边的酒吧。赵勇点了一盘薯条、一瓶洋酒，连干两杯，一团热火从身体里钻出，然后他把薯条乱七八糟塞到口中。

当周锐和骆伽赶到的时候，赵勇的薯条已经一扫而空：“田蜜有了。”

“有宝宝了？”骆伽并不了解田蜜与赵勇之间的纠葛，一下子就想歪了。

“男朋友！”赵勇又好气又好笑，仔细想想，有男友似乎比有宝宝好些。

周锐搜肠刮肚地找出安慰的词：“天涯何处无芳草。”

“站着说话不腰疼。”赵勇哼一声，咕咚又一杯酒下肚，骆伽按住他的酒杯：“看着我。”

赵勇抬头，醉眼朦胧：“咋的？”

“你真爱田蜜吗？”

赵勇眼珠像火焰一样明亮起来：“爱，我该怎么办？”

“不要放弃希望，忍耐和等待，哪怕她嫁人生子，都要等下去。”骆伽夸张地劝着赵勇，希望他振作起来。

“田蜜要是结婚生子，你就别惦记了，多影响和谐社会。”周锐陪着干了一杯。

44 周三，上午九点整

鱼与熊掌不可兼得，舍鱼而取熊掌也，王锴都不想放弃。

骆伽浅笑的样子总浮现在他眼前，他把玩着手机，与捷科合作便不能与惠康结盟，但惠康是永嘉集团的业务基石。一边是骆伽，一边是生意，王锴处于夹缝之间，又如鱼得水，谁说鱼与熊掌不可兼得？

劲爆秘书又敲门进来：“韦总来了。”

韦奇峰？他突然杀到，肯定有事，必须小心。韦奇峰促成永嘉集团进军信息产业，王锴对他又敬又怕，敬的是他能力卓绝，怕的是他一尘不染。外企那些人都是打工的，谁给钱，就跟谁干，没少沾王锴的好处，唯独韦奇峰，一心一意都在公司利益上，滴水不漏，毫无缺陷，这让王锴觉得可怕。他快步迎到前台，果然看见挺拔俊秀的韦奇峰，旁边是夹着大衣、提着皮包的刘明君：“欢迎，大驾光临。”

“拜访老友，不亦乐乎。”韦奇峰一派悠闲。永嘉集团的软件基于惠康平台，是产品研发、市场销售和技术服务的全面合作，双方合作拿下一期工程，王锴不应该改换门庭，为什么与捷科打得火热？韦奇峰被请进贵宾室，自己倒茶，走到白板边抓起写字笔：“我刚参加了一门培训，深有收获，特意与王总分享。”

王锴像小学生一样鞠躬：“韦老师好，今天上什么课？”

“渠道管理。”韦奇峰在白板写上这四个字，“王总，老朋友之间不绕弯子。商场如战场，战场上就要有盟友，不能单打独斗，中国历史上有合纵连横，‘二战’有同盟国和轴心国。惠康和永嘉集团，算不算合作伙伴？”

韦奇峰肯定听到消息，冲着捷科而来，消息怎么走漏这么快？王锴不动声色：“我们是惠康的代理商和独立软件开发商，从一个战壕里打出来的。”

“合作伙伴之间关系有深有浅，既有肝胆相照、荣辱与共的战友，也有同床异梦的权宜之计。我们是什么样的合作伙伴？”韦奇峰要彻底斩断王锴

与捷科合作的念头，咄咄逼人。

“荣辱与共，肝胆相照。”王锴镇静地回答，心里猜测谁泄露了消息。

韦奇峰在白板上写上“夫妻”二字：“好，我们把这种境界称作夫妻关系，不分彼此，情投意合，白头偕老，我们对王总很忠诚，没有二心。”

公司里出了惠康的内线，底儿都被人摸了去，还做什么生意？必须把这个吃里爬外的人挖出来。王锴脑子急速转动的同时，口里应付韦奇峰：“很形象，除了夫妻，还有什么关系？”

韦奇峰在白板写上“情侣”两字：“低一层是情侣，双方是有感情的，互相珍惜和尊重，发展顺利，或许可以踏入婚姻殿堂，即便没有缘分，大家好聚好散，却不能脚踩两只船，三心二意，王总，你说呢？”

王锴尴尬地点头：“对，这个我懂，我们之间明媒正娶，正大光明。”

韦奇峰仍不罢休：“再低一级，就是一夜情，彼此就是欲望，一拍两散，不用负责。我们惠康是正经公司，名门闺秀，正正经经地做生意，不玩这个，您呢？”

王锴被挖苦得够呛，脸色一变，承诺道：“您放心，我绝不搞一夜情。”

韦奇峰毫不客气：“我怕，有人有家有室了，还在外面搞一夜情。”

王锴有点儿坐不住了，连说不会。韦奇峰绕到他身后：“一夜情还有情，是不是？还有更烂的，金钱交易，一买一卖就为挣钱。”

韦奇峰只差说出卖淫嫖娼来，王锴经受不住，面红耳赤地反驳：“韦总的话说重了。”

“是吗？”韦奇峰双手撑在桌子上，弯腰与他平视。

王锴昨晚刚见过骆伽，心里发虚：“韦总，您放心。”

韦奇峰在节骨眼儿上毫不退让：“二期工程就要启动，您得给我一句话。”

捷科在北京交管局的势力与惠康不可同日而语，王锴是生意人，掂得出分量：“我们合作这么多年，对惠康绝无二心。”

韦奇峰拍拍双手，低头喝完龙井茶：“有这句话，我就放心了，原谅我直来直去，我们合作这么多年，都是好朋友，才开诚布公。”

“韦总大驾光临，中午我接风。”王锴敬佩韦奇峰人品，又惧怕惠康的实力，永嘉集团还要背靠大树。王锴无法承受与惠康决裂的后果，舍鱼而取熊掌也！王锴送走韦奇峰，飞快发出短信：没有约到张大强，抱歉。

骆伽手机嘀嘀响起，是王锴发来的短信，这里面包含着明显拒绝的味道，即便约不到也可以用其他婉转的方式。周锐判断着：“试探一下？”

骆伽明白了他的意思，迅速发出短信：那明天呢？片刻之后，王锴短信回来：再说吧。仅仅三个字说明一切，永嘉集团这里刚刚出现的一点儿希望，又被斩断。可是，王锴昨晚态度积极，怎么会变卦了？骆伽是眼里不揉沙子的性格，拨出号码，响铃几遍：“王总，我。”

“啊，骆伽，你好。”王锴正在陪韦奇峰吃饭，躲出包间接起电话。

王锴迟迟不接电话，他和谁在一起？骆伽起了疑心，小心翼翼提问：“王总，我们不是要约张主任吃饭吗？”

“呃，临时有事。”王锴根本没来得及约，就被韦奇峰打消了念头。

这句话模糊不清，他肯定在隐瞒，骆伽打开小雷达开始探测：“嗯，这么紧急啊？连吃饭都顾不上。”

王锴有些气恼，前言不搭后语回答：“吃吃，正吃呢。”

“和谁呀？”

王锴被逼到墙角，干脆实话实说：“惠康的韦奇峰，奇怪了，你们前脚刚来，他后脚就到，谁把消息泄露出去的？”

“呵呵，王总快去吃吧，别让菜凉了。”骆伽探测到原因，收起电话，有人将消息泄露给惠康，韦奇峰消息很灵通，内线遍布，风吹草动都在人家眼中。

“方处长在天津开会，是不是去一趟？”周锐换了思路，既然不能突破王锴，便只能回到正常的销售路线。

45 ╱ 周三，下午五点二十分

唐南军看出赵勇情绪低落，把他叫到吸烟角落，问清楚后把他按在墙上怒斥：“你是男人，天大的事都得藏在心里，别在办公室里唉声叹气，娘娘腔，赶紧给我去天津，把方处长招待好。”

稍有级别的官员，出差如同家常便饭，方恩山也不例外。领导都带司机，可是方恩山级别不够，便带着小魏坐火车。他的行程都被小魏泄露出来，赵勇来到天津，找到方恩山下榻的酒店，指挥服务员在卧室布置鲜花和果篮，插上名片。方恩山平生有两大爱好，首推麻将，次为唱歌，他在北京被老婆压制，下班买菜做饭，《新闻联播》之后遛遛弯，九点钟上床休息，出来的时候便如鱼得水。赵勇拍拍脑袋，找到大堂经理，摆上麻将桌。一切安排就绪，赵勇戴上墨镜，看看手表，方恩山快到了，干脆坐在酒店大堂守株待兔，厕所也不敢去，生怕错过。

终于，一个狭长干瘦戴着眼镜的老头儿出现在门口，身后跟着拎着行李的小魏。赵勇心中怦然一动，他初遇田蜜，就是这种震撼肺腑的心跳。他紧紧盯着方恩山，仿佛他会凭空消失一般。其实他的年龄没有那么老，镜框后的眼珠贼亮，面色白净，额头却有数道皱纹，这是一副精于算计，却才智有限，以至于未老先衰的面孔。方恩山突然目光一扫，环顾了大堂，仿佛利刃割裂空气。当赵勇移回目光的时候，他已消失在电梯厅。

十分钟，这是从电梯到达客房，并打开行李的时间，赵勇发出短信：得知您来天津出差，我订好了车，明天早上八点三十分送您去会场，中联公司赵勇。几分钟后，手机嘀嘀跳动，回来的短信只有两个字：多谢。赵勇举起手机狂吻，一切归功于小魏的周旋。

这是一辆没有顶灯的索纳塔出租车，很低调，开会也不惹眼，比天津满街的三厢夏利舒服很多。车内宽敞干净，后排座位装了液晶屏幕，奔驰宝马也不一定有这个配置。司机很能聊，从伊拉克局面到阿扁贪污，从狗不理包子到耳朵眼炸糕，从李宇春到芙蓉姐姐，天南地北，天上地下，即便交通堵成糨糊，方恩山还是很开心。停车时，不等方恩山钻出来，司机蹦到门前拉开车门，扶着门框，让他很受用。

方恩山结束一天行程，在屋里踱来踱去，麻将桌在眼前晃来晃去两天了，他时不时走过去摸几下。事情办完了，该玩玩了，他掏出手机：“小魏，忙什么呢？上来玩玩。”

小魏受托于赵勇，随时等候召唤：“没事，处长下午忙不忙？”

“事情办完了，过来玩会儿吧。”方恩山情深意长地看着麻将桌。

“行，就来，缺人吗？”小魏做着为赵勇穿针引线的工作。

麻将不仅仅是麻将，而是一个机会，赵勇是守候机会的人。既然用了我的出租车，总得有点儿表示，方恩山对着麻将桌睡觉，不会无动于衷。麻将一定会打，小魏肯定会叫自己。这是赵勇的筹划，却不由他做主，尽力而

为，听天由命吧。好在，方恩山来天津的消息，知道的人不多，这是司机说的。方恩山见了什么人，给谁打了电话，司机都会一字不落地传到赵勇耳中。

果然，小魏电话到了："处长痒痒了，你上来吧。"

赵勇在酒店外转了几圈，敲门进入客房时，里面还有一个牌友，也来自相关厂家。今晚肯定活动，还有花钱的地方，他毫不手软，该吃就吃，该碰就碰。方恩山也是好手，那个牌友坐在方恩山上手，不知手气欠佳，还是有求于人，被连吃带碰，大把掏钱。

麻将正热火朝天的时候，手机铃声突然响起，方处长右手捏麻将，左手打开手机："哪位？"

"方处长，您好，我是骆伽，听说您在天津开会。"骆伽好听的声音出现在电话中。

"呃，下周吧，我现在有要紧的事。"方恩山摸起一张八万，刚好凑成一对儿，词不达意地说完，忙不迭地挂了电话。

"谁啊？"赵勇听出点儿名堂。

"捷科公司的一个女娃，跟张大强打得火热。"方恩山一副好牌，心情不错，轰出一张九条，赵勇不动声色，轻轻吃下。

刘明君冲进办公室，将方恩山在天津开会的消息告诉韦奇峰："听说中联正在接待，我要不要去一趟？"

二期工程惊动了不少厂家，捷科刚找了永嘉集团，中联去拱计划财务处，这将是一场硬仗。以韦奇峰在北京交管局多年积累的人脉，不怕拼不过，只怕是杀敌一千自损八百，如果演变成血流成河的价格战，结果必定是惨胜。中联是本土公司，技术和产品都不是对手，有没有可以利用的空间？韦奇峰冲泡一杯碧绿的龙井，坐回座位，想定主意："放中联进来。"

"为什么？"刘明君想不透。

韦奇峰瞬间定下策略，利用中联挤掉捷科，让出一点儿份额，拿到超额的利润："你是德国队，世界杯小组赛上，中国对巴西，你希望谁赢？"

"中国。"刘明君明白了韦奇峰的计划，中联干掉捷科，相当于中国男足在小组赛干掉巴西，阿根廷和德国这些豪门肯定乐得合不拢嘴。可是，中国男足能赢巴西吗？

夕阳西坠，方恩山像出笼的小鸟心情大好，叫四碗阳春面到房间，一边吃一边战斗在麻将桌上。天黑灯亮之后，他出牌越来越慢，终于凑到小魏耳边："今晚就打麻将吗？还有别的活动吗？"

话中有话！小魏连声说有，停下麻将，溜出房间与赵勇抽根烟："别就打麻将了。"

"除了麻将，处长还有其他爱好吗？"

"钓鱼。"方恩山本不好钓鱼，但是李局酷爱此道，他就被领导培养起来了。

"不行，晚上的活动。"

"嗯，唱歌。"

"荤的素的？"

"嘿嘿，荤素不忌。"小魏咧嘴笑了。

赵勇一行四人，驱车直奔卡拉OK，有荤有素地向上招呼。直到凌晨两三点钟，方恩山激情高歌，赵勇眼皮不停打架，不由得心生感慨，领导在家里真被老婆压抑坏了。

46 周五，上午九点整

"谢谢你们，我们才能找到优秀的人才。"骆伽变身为雷励行的秘书，恍若两个世界。圆桌边坐着五六家猎头公司的老板，他们每挖来一人，便可以得到三个月的薪水作为报酬，捷科是他们的衣食父母。没等他们客气，骆伽语气凌厉："但是，公司削减开支，将冻结所有的招聘名额。"

猎头公司在企业间"买卖人口"，是名副其实的"人贩子"，这等于砸了饭碗。骆伽微笑着举起一摞文件，点燃他们的希望："但是，我们想出了办法。"

谁不配合就是和生意过不去，他们点头如同马达。骆伽把三十几份简历分发给每个"人贩子"："他们都是优秀的员工，只是不适合现在的位置，我们不希望他们失去工作，所以请大家帮忙。"

"人贩子"们抓紧时间阅读简历，骆伽明白他们的盘算："这笔账怎么算？你每"卖"出去一个人，就把这个位置交给你去猎。"

“人贩子”们飞快计算，这笔生意很划算，他们拿到了三十几分简历，包装一下，卖出去赚钱，争取到捷科的招聘名额，再做一次生意。“人贩子”们互相看看，这笔好生意，谁都不会放过，他们立即抓起简历开始行动。

天津交管局派车送方恩山回北京，方恩山叫赵勇同行，可见打了麻将，唱了歌，关系就是不一般。赵勇坐在前排，满脑子都在琢磨项目，突破口找到了，下一步怎么办？方恩山管立项，项目最终必须回到绕也绕不开的信息中心。无论方恩山还是张大强都不能做决定，必须继续向上汇报。李玉玺！赵勇顿时开窍。说着容易，做起来不容易，大枪都搞不定，凭什么搞定李玉玺？他仍然混沌不清。

请方恩山引荐给李玉玺？这样太容易被拒绝，将大台阶拆成小台阶吧，赵勇侧头：“方处长，有件事和您商量一下。”

“什么事？”方恩山机警起来，他必有所求。

“我想在交管局做个技术交流，介绍一下我们的思路。”赵勇陪领导干点不大不小的坏事，这个要求不过分。

方恩山放下心来，这个忙可以帮，一口答应：“赵勇啊，你们中联想参与二期工程，提醒你一句，这个项目竞争激烈，你们优势不大。”

“您指点一下。”赵勇就像在茫茫大海中看见一座灯塔。

“这个项目李局长做主，其他人都是跑龙套的。”方恩山只说半句，提醒赵勇。

赵勇在捷科的魔鬼训练中遭受过巨大挫折，终于学会用心倾听，这句话很明显是在压低张大强的作用，他又想起一个关键问题：“处长，这个项目什么时候启动？”

“局长没拍板，谁能动？”方恩山汇报几次，李玉玺都语焉不详，只好压下立项报告。

47 / 周五，上午九点五十分

雷励行透着热气从健身房出来，坐在咖啡厅外的固定位置，放下运动包，两腿搭在椅子上，悠然地抓起线装书。骆伽与猎头公司谈完，围紧米色大衣，不无担忧。雷励行推行新陈代谢，一口气换掉三十多人，弄不好就会搞出大风波：“公司很乱，这么多人离开，会不会引起麻烦？”

“乱者须斩。”雷励行放下线装书，讲了一个典故：“南北朝时期，东魏大丞相高欢为测试几个儿子的能力，拿出一团乱麻让他们整理，他们忙得汗流浃背，次子高洋说乱者须斩，抽刀斩之，这就是‘快刀斩乱麻’的来历，高洋后来继父而立，取代东魏，为北齐文宣皇帝。”

雷励行一手裁人，一手培养新人：“把周锐和小希叫来。”

既然方宏伟指望不上，雷励行亲自辅导这三个极有潜力的年轻人。罗小希加入公司后，除与骆伽聊得来外，几乎独来独往，她简洁明快地说了山东的情况，全国各地智能交通项目几乎同时启动，山东下周就要开始招投标。骆伽随即把北京交管局受挫的情况讲了一遍，雷励行突然问道：“永嘉集团？这个名字很有意思。”

很大气，很吉利，骆伽很认可这个名字，还向周锐称赞过。雷励行熟知历史，永嘉曾是西晋的年号，爆发了历史上赫赫有名的永嘉之乱，五胡乱华，中原大地血雨腥风，这绝不是一个吉利的称呼：“他们难道不知道永嘉之乱？怎么会起这个名字！”

骆伽没有听说过永嘉之乱：“王锴是留美博士，学识渊博，不会不知道。”

“哪所大学？”

“西太平洋大学，很有名的。”

“我没有听说过这所大学，周锐，你上网查查。”雷励行在美国留学，又在美国工作过一段时间，如果是知名的大学，他一定听说过。

北京交管局好像铜墙铁壁，骆伽无法突破，一筹莫展，寄希望于雷励行的摧龙八式：“老板，我们该怎么办？”

“别着急，你们先练好基本功吧。”雷励行故意不拿出摧龙八式。

“基本功？”骆伽追问，罗小希盘着胳膊不为所动。

“听，说，问。”

骆伽嘴角撇起来，不以为然，雷励行在食指蘸在咖啡里，在桌面上写了一个听字，又画上叉：“错了，听怎么能是口字旁？”

周锐用食指蘸着咖啡，写下一个繁体字“聽”。雷励行是跨国公司副总裁，英语与中文一样好，却不喜欢西方的管理方法，偏偏喜欢中国古代的东西：“你看这个繁体的聽字，耳朵旁，右上为目，右下为心。古人告诉我

们，倾听不仅要用耳朵，还要用眼睛和心灵。简体字彻底改错了，简化不能这么做。”

雷励行十年前初做管理，喜欢西方那一套，无非战略、流程和各种方法技巧，后来思路改变，企业的核心是人，西方理论就不灵了，于是将二十五史放在床头，究天人之际，通古今之变，成一家之言。然而，国学过于模糊，西方管理的叙事方式和结构值得借鉴，他又用西方的逻辑和方法论，将中国古典智慧进行整理，终于大成。他拍拍膝盖上的线装书，欲言又止：“不说这么多了，说到倾听，你们会吗？”

骆伽恍若回到幼儿园：“这个，我应该会吧。”

“用心灵倾听。”雷励行指指胸口。

“这个我真不会。”骆伽一头雾水。

“这个你必须会。”雷励行架起双腿，转向沟通能力最弱的周锐，“今晚有空吗？”“有空。”周锐毫不犹豫地回答。

“骆伽，你今晚有空吗？”雷励行不经意地继续问。

骆伽警觉，困惑地望着雷励行：“您有事吗？”

“先别管我有没有事，你晚上有空吗？”

“今晚不行的。”

雷励行摇头大笑，问罗小希：“你呢？晚上有空吗？”

罗小希眯起眼睛，猜不到雷励行的动机：“呵呵，我还不知道。”

雷励行靠回椅背，目光延伸到无尽的空中：“我还是讲故事吧，她高尔夫打得很好，一个阳光灿烂的中午，很适合打球，她打我电话，励行，下午有空吗？我以为她请我打球，开心地说，有啊。她却说，我正在装修房子，瓷砖都在建材城，你既然有空，就帮我运吧。我累得汗流浃背，没有打成球，却被抓了劳力，她住在二十四层。”

骆伽笑成一团，周锐似有所悟。雷励行继续讲下去：“第二天的天气也很好，她又打来电话，励行，今天有空吗？她装修还没有结束，建材城里面还有很多东西要运，我便故意刁难，不行啊，今天下午很忙的。她在电话里咯咯地笑，你昨天那么辛苦，我本想请你打球，顺便再请你吃亲手做的冰激凌，你既然那么忙，那就算了吧。”

周锐挠头，这可真麻烦，说有空不行，说没空也不行，你不说也不行。雷励行说起她，从内到外地明亮起来："第三天，她又打电话来，我琢磨一天，终于想到办法。"

"我知道了。"骆伽跃跃欲试，"她再问没有空的时候，就说下午有一个会议，晚上要回家陪爸爸吃饭。看她怎么办？如果打球吃冰激凌，就放下工作陪她，如果去建材城，就说这个会议很重要。"

雷励行眼角竟有些湿润，其实，无论打球、吃冰激凌，还是装修房间，他都一定有空。罗小希和骆伽都看出他黯淡的神情，什么人让他如此忧郁？空气竟因这个故事凝结起来。雷励行发现失态，立即整理情绪："每个人心中都有秘密，必须学会用心倾听。"

"嗯，我明白了，就要想象头顶上有一个小雷达，上下左右仔细扫描。"骆伽倾听能力极强，周锐呵呵笑起来，这个比喻很形象。

"可是，我还不会用目光倾听。"骆伽提出另一个请求，看一个人心术，要看他眼神。

雷励行食指远远地点着骆伽额头："靠近点儿，让我看看你的眼睛，嗯，再近点儿。"

骆伽挪动身体，距离雷励行只有一拳距离，能够感受到他轻微的呼吸，睁大眼睛，让他仔细去看，足有一分钟的时间，被看得晕头转向："您看出什么了？"

"透彻一双眸，迷糊一颗心。"雷励行说了一句莫名其妙的话。

雷励行似乎说中了骆伽心事，却又没讲透，骆伽眨眨眼睛，她明明处处透着机灵："我迷糊在哪里？"

"人生中重要的事情多吗？"雷励行笑着问。

"嗯，很多吧。"骆伽确实有很多重要的事情，比如去香港购物。

"人生重要的事情并不多，你却忙着那些不重要的事情。"雷励行说话像打哑谜，绝不说透，他指指空空的咖啡杯，支开骆伽："去买三杯咖啡，不加奶和糖。"

骆伽倾听的天赋极高，不需点拨，雷励行留下周锐和罗小希，让他们学习用目光倾听："我先问一些她肯定实话实说的问题，再问她心中的秘密，你们仔细观察她的目光转动，发现她内心的秘密。"

骆伽托着咖啡盒回来，在五六步外就看出气氛不对。雷励行拍拍椅子，让她坐下，突如其来问道：“你肯定参加过高考，哪门成绩最高？”

这句话没有任何伤害，骆伽目光迅速向右一转，回忆考试成绩：“英语。”

“英语老师长什么样子？”雷励行的提问间不容发。

“四十出头，戴眼镜，齐耳的短发，声音很好听。”骆伽放松地靠在沙发上回忆，大多数人的右脑负责听觉、视觉和触觉，骆伽回忆英语老师的形貌，目光向右。

雷励行掌握了她回忆的目光习惯，跳到敏感的秘密：“有男朋友吗？”

骆伽皱起眉头，警惕地直视雷励行：“嗯，没有。”

“以前呢？”

骆伽看一眼周锐，心里充满顾虑：“有过。”

“几个？”

“您怎么问这些呀？”骆伽开始不好意思，目光躲进臂弯之间，逃避这个问题。

“回答我。”

中学的那次暗恋肯定不算，大学男朋友算一个，那个人呢？这是秘密，忽然遇见雷励行的深邃目光，仿佛在探查内心的秘密，慌忙低头喝咖啡，抬头回答：“一个。”

“只有一个？”

“应该就一个。”

“你那么有范儿，现在肯定有人喜欢你吧？”雷励行放松了语气，靠回沙发。

“当然。”骆伽很自信。

“有你喜欢的吗？”雷励行漫不经心地问道。

骆伽嘴角透满笑意，匆匆扫一眼埋头记录的周锐，拒绝回答。雷励行也不追问，语气一转：“魔鬼训练的时候，我让有男女朋友的新人举手，你举

了吗？”

“没有。”

“你为什么举一只脚？”雷励行清楚地记住了细节。

骆伽慌张，不能告诉他举脚的原因，眼珠一转：“因为，我崴脚了。”

“你的包包是谁送的？”

“朋友。”骆伽已经穷于应付。

“他很会挑手表，品位不错。”雷励行目光如炬，骆伽在参加魔鬼训练时曾戴一块女表，现在却消失不见，她手腕上仍有轻微的痕迹，雷励行早就猜出端倪。骆伽心中一惊，他竟真的能穿透内心，便下意识地捂住左腕的痕迹。

“伽伽，你有男朋友了？”竖着耳朵听的周锐万念俱灰。

“不许你乱说，我们只是正常交往。”骆伽的秘密被揭开，又惊又怒，无意中承认了那人的存在。

显而易见，骆伽接受了那人的昂贵包包和手表，却不愿意承认是男友，因此在魔鬼训练的课堂上举起一只脚，来回答雷励行的提问。现在，她退回了手表却留下包包，显然她十分纠结，雷励行大胆猜测：“为什么退回手表？难道他有家有室？”

骆伽慌乱万分，一段没有结果无疾而终的恋情，竟让雷励行看透，她紧闭嘴巴，免得再被看出破绽。周锐暗恋骆伽多年，突受打击，声音刺耳：“伽伽，你怎么能当小三？”

骆伽被看穿秘密，极为尴尬，不敢向雷励行发泄，控制不住情绪，端起滚烫咖啡，哗啦向周锐腿上泼下，起身离去。周锐惊叫一声，膝盖火辣辣疼痛，心里更不好受，犹豫着要不要去追骆伽。雷励行笑着将纸巾递过去，示意他擦拭裤子和衬衣：“你还不会倾听。”

“我没听出什么？”周锐还在使劲儿擦裤管。

“两个好消息和一个坏消息，你打算听哪个？”罗小希挂着笑容，抱着双臂。

周锐极为沮丧：“坏的吧。”

罗小希看懂了骆伽的肢体语言："坏消息是，那个人曾经存在。"

"好消息是什么？"

罗小希渐渐喜欢上这种感觉，商场和职场中到处陷阱，现在却可以像朋友一样敞开心扉，互相帮忙互相支持："第一个好消息是，骆伽去掉手表，说明她离开了那个人，而这正是与你在魔鬼训练中重逢的时候。第二个好消息是，当雷先生问她有没有喜欢的人，她快速地看你一眼。"

周锐将忽略掉的细节串在一起，心里仍然五味杂陈，以往不会倾听和观察，无论在商场、职场，还是情场上都是菜鸟，以后一定要闭上嘴巴，竖起耳朵，瞪大眼睛，学会用心和目光倾听。

罗小希弯腰拍拍他，以示鼓励："骆伽喜欢你，不要放弃，去找她吧。"

一只脚和一个包包，摘下来的手表，目光的流动，竟然泄露出那么多秘密？骆伽坐在咖啡厅内，心有余悸。销售就是演戏，她自以为演技不错，没想到还是漏洞百出。

周锐大气不敢喘地走过来，不触及敏感话题，将笔记本屏幕转向骆伽："既然用心倾听，关于二期工程，有些问题我还想不明白。"

骆伽嫣然一笑，情绪已经稳定下来，电脑屏幕上列着四个问题：张大强为什么支持惠康？方恩山为什么不立项？王锴为什么答应见面又变卦？雷先生提起她，为什么露出忧郁的神色？骆伽学着雷励行，将腿搭在对面椅子上，低头沉思，飞快补充进去另外一行：罗小希为什么来捷科，又闷闷不乐？

周锐点点头，又打出另外一个问题：如果老师被陷害，唐南军脱不了干系，他是怎么操作的？

方宏伟惊讶地看着西装革履的马勋，他见客户从没这么体面，穿戴这么整齐肯定是去面试，如果他也走了，队伍就被彻底打散，他心里难过，却呵呵开着玩笑："要当新郎官？"

马勋这个那个，支支吾吾："今天要见客户。哎，我看见老板和周锐、小希，还有骆伽他们一起在咖啡厅，咱们去聊聊吧。"

"别自找没趣了。"方宏伟非常不舒服。

"新陈代谢，也是，旧的不去，新的不来。"马勋被排除在外，其实心怀不满。

“谁让咱们是黑人。”方宏伟试探着马勋的态度。

马勋听到这个就来气：“凭什么我们是黑人？我们就是敌后抗战的新四军，没投敌就算不错了，没有功劳还有苦劳吧？现在大部队来了，不跟敌人干，先内部清洗，我想不通。”

方宏伟找到同盟者，同病相怜，好像是在同一个战壕里的战友。马勋冷不丁冒出一句：“周锐和骆伽很早就认识，关系不一般啊。”

办公室恋情？方宏伟心中一动，捷科禁止同事之间的恋爱，我要仔细观察。想到这里他命令马勋：“部门会议，把他们叫到会议室来。”

骆伽进入会议室，与罗小希相视一笑，便躲到角落。

马勋无可救药，骆伽还是新人，方宏伟将希望都寄托在山东，首先问罗小希：“山东项目怎么样了，我跟老板签了军令状的。”

罗小希淡淡回答：“百分之三十希望。”

这个回答既专业，又不会出错，就像天气预报，明天百分之三十有雨，下不下雨，都没错。骆伽经雷励行指点，更加领会了倾听的奥秘，仿佛打开一个窗口，更深的人心和人性的世界一览无余。

方宏伟挑不出罗小希话中毛病，打算在骆伽身上挽回面子：“骆伽，北京有什么进展？”

骆伽预计到他将要挑刺，装出楚楚可怜的表情，叹口气：“我们见过张主任之后，去计划财务处见方处长，只谈十分钟就被打发出来。我急得好几天没有吃好饭了，您这么有经验，我该怎么办呢？”

方宏伟要是知道答案，也不会输得这么惨，无言以对：“北京项目不好做，惠康做了一期工程，切进去难啊。”

骆伽继续刁难：“我们下周一起去见见李局长吧。”

方宏伟不想去碰壁，支支吾吾一阵：“情况非常复杂，会议结束之后再详细讨论。”

骆伽还不放过，继续坚持：“必须您出马，才能搞定李局长。”

“山东项目下周就要开标，等我忙完。”方宏伟慌忙撇开这个烫手的山芋，他被罗小希和骆伽软绵绵地挡回来，对这两个又机灵又聪明的女孩子，他

束手无策。

48 ╱ 周五，晚上十点二十分

周锐打开电脑登录网络，对着骆伽的笑脸发呆。叮咚一声，在寂静房间里分外响亮，他点击系统消息，跳出一条好友添加的信息：“大枪”请求添加好友。张大强？大枪是厂家圈给他的外号。周锐惊呆，他点击进入界面，头像是一柄华丽的古代长矛，个人资料空空如也，周锐双手颤抖着发出信息：你是？

大枪：周锐？

周锐：我是，你是？

大枪：听说你去捷科了？

周锐：对，你怎么知道？

大枪：好好干，有空来办公室，再见！

大枪的头像变成黑灰的颜色，下线了，周锐心惊，拨通赵勇电话：“刚才有人在网上加我，名叫大枪。”

赵勇手忙脚乱打开电脑，大枪竟也申请成为他好友，他到底什么路数？

罗小希辗转难眠，离开惠康之后，与韦奇峰的恋情没有峰回路转，反而更难相见。也许还需要一些时间，不能刚离开就出双入对，别人也不是傻瓜。既然见不到，网上聊聊吧，以往不是经常聊个通宵吗？罗小希披上睡衣，打开电脑，突然注意到一个好友添加信息，她鼠标一点，大枪请求添加好友。奇怪！罗小希在MSN（聊天工具）上找到韦奇峰，在键盘上敲出：亲爱的。

韦奇峰冷冰冰的文字回来：在。

也许我多心了，罗小希关心地敲出：干吗呢？

韦奇峰：上网。

罗小希：刚才大枪加我了。

韦奇峰：什么？我去看看，大枪加了这么多人，他在干什么？罗小希：亲

爱的，你还不休息吗？

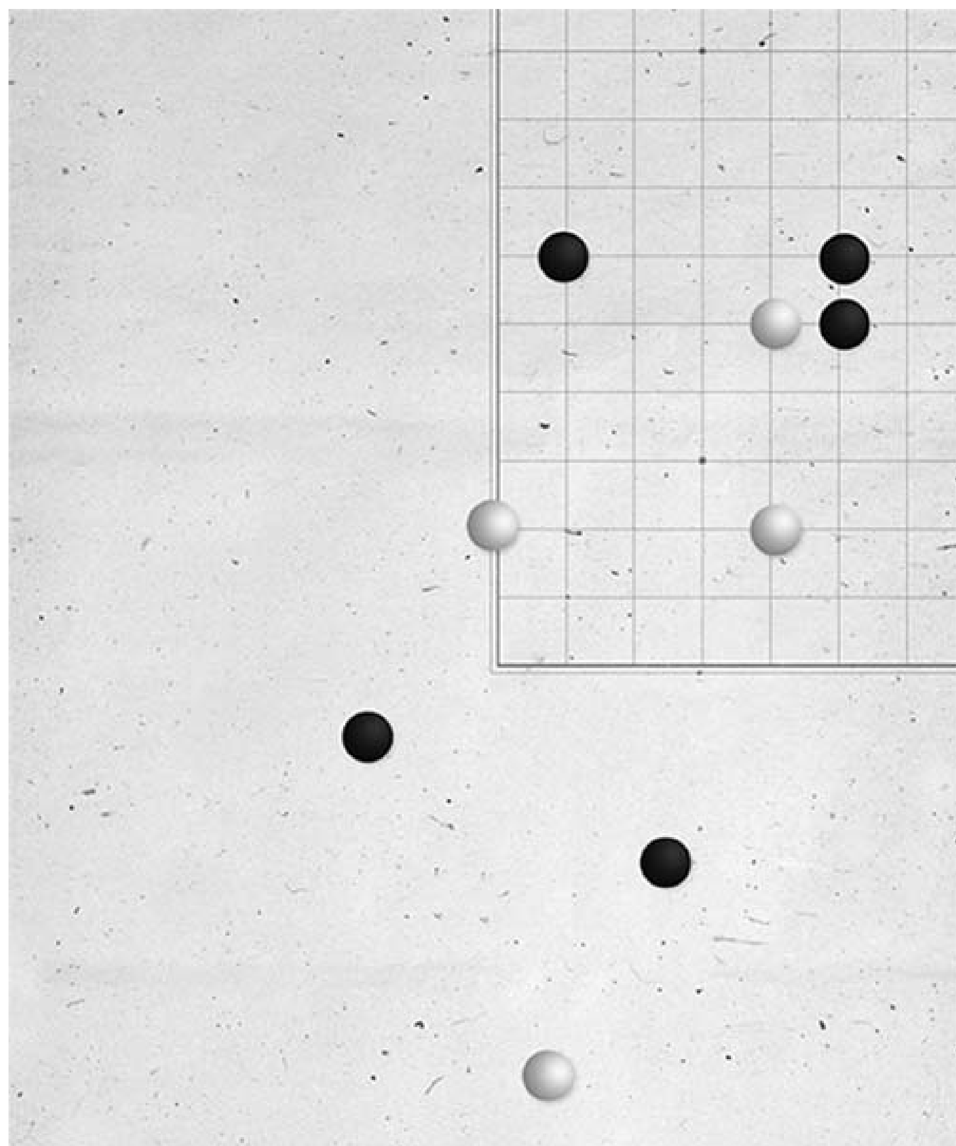
韦奇峰：等会儿，工作。

罗小希：我去看看你吧。

韦奇峰迟疑很久，敲出一段文字：晚了，早点儿休息吧。

罗小希失望地躺在床上，又跳下来倒满一杯红酒，靠在床上品尝酸楚的味道。她情商极高，仅仅几句就可以判断出来，他变了。

第五周 突破



49 ╱ 周一，上午九点三十分

很少有男人能够拒绝骆伽，张大强更不会。他眉开眼笑地泡茶，挤在长条沙发上，乐得颠三倒四：“白领喜欢咖啡吧？尝尝茶叶。”

见面沏茶是待客习惯，骆伽便专门研究了茶叶，从碧螺春、普洱到龙井，她端着茶杯与张大强聊下去，话题又从茶叶切到项目上：“与您品茶论道很开心，您管理信息中心，井井有条，能跟您学学吗？”

“谈不上。哎，上次你说你学艺术的？”张大强绕来绕去，就是不谈项目。

“是啊，我的同学都在艺术圈，搞些音乐剧之类。”骆伽无奈，又被绕到与项目无关的话题上了。

“音乐剧？最近有演出吗？”张大强别有企图。

骆伽端起茶水犹豫，不想接这个茬，张大强冷下脸来：“算了，没有就算了。”

“呃，好像在春节前就有一个。”骆伽胡乱搪塞，看样子要请他看场音乐剧了。

“能弄到票吗？”张大强笑眯了眼，直接开口索要。

骆伽受周锐警告，不愿意与张大强接近，但是他的角色很重要，请他去看音乐剧是分内之事，最终还是答应下来。张大强得到承诺，心情不错，详尽介绍二期工程的情况，他并非不学无术，谈起来头头是道，又滔滔不绝地说起几个厂家的特点，虽有卖弄成分，透露的信息却极为有用。下一步怎么办？最终决策者是李玉玺，骆伽顺着这个思路，突然插话：“您做了这么多实事，成绩在全国也是数得上的，局长肯定很欣赏吧？”

这句话噎住了张大强，他并不受李玉玺重用，他撕下一片纸巾，擦擦乌亮的皮鞋，不敢诋毁李玉玺：“咳，局长关心修路搭桥这些大事，我们信息化不是主业。”

骆伽听出幽怨的味道，印证了他不吃香的传闻。张大强突然问道：“你以前搞艺术，喜欢唱歌吗？”

骆伽听明白了这句话的潜台词，却不能不应：“是啊，主任喜欢吗？”

“呵呵，找时间比比？”张大强跃跃欲试。

50 周二，上午十点十分

方恩山不负所托，为中联张罗起研讨会来。这件事并不难，发通知给信息中心，爱来不来。这是一个明确的信号，我进来了，玩法变了，玩家也不同了。

兵贵神速，赵勇带着工程师准时出现。交管局上上下下来了八九位。方恩山全程参加，带头发言，鼓掌总结，大家明显感受到风向的变化。小魏结束后嘻嘻哈哈地要晚上再出去活动，赵勇心里叹息，一个好端端的大学毕业生，千军万马考上公务员，不到一年就腐化了。难道大学生一边痛骂腐败，一边心里痒痒，羡慕腐败？赵勇应付完小魏，急急追上方恩山，在四下无人的场合，扶着他的胳膊问道："您还得帮帮忙，见见李局长。"

"走正式渠道，发传真。"方恩山没答应，这要求有些过了。

赵勇掂得出来自己的分量，他这级别根本够不上正式渠道："方处，凭我？"

方恩山犹豫之后下定决心："好，帮人帮到底，带你见局长。"

韦奇峰要把中联放进来，屏蔽捷科，刘明君很难拿捏尺度，他急匆匆走进办公室："韦总，中联在交管局做了一个技术交流。"

韦奇峰把电话推到刘明君面前："给张大强打电话，探探口风。"

刘明君开了免提给张大强打电话，两边都有默契，寒暄几句就谈到正事。计划财务处事先不打招呼就和厂家搞研讨会，完全不把信息中心放在眼中，张大强正在发火。

"智能交通的项目从来都是您负责，他们不是捣乱吗？"刘明君故意刺激。

二期工程一旦立项，进入设计阶段，计划财务处就插不上手了，张大强打算忍过去，反劝刘明君不要着急，以静制动，短短几分钟，挂了电话。

韦奇峰托着下巴想了一阵儿，按照张大强的说法，立项之后主导权重归信息中心，一切回到他控制之内。方恩山是老江湖，不会无缘无故介入，更不会随便退出，如果这样，方恩山至少会与张大强一起负责招投标。实际上，一期工程，方恩山便从头至尾介入招投标。但是，方恩山为什么要压住立项报告，计划财务处与信息中心是平级单位，互不隶属，没有上面的默许，他敢吗？如果这样，方恩山便得到了上面的授意。谁能指挥他？当然是李玉玺。如果是这样，二期工程将另起波澜，必有血战。

"等等，山东发标了，你看看。"韦奇峰把一份文件摆在桌面。

这是一份红头文件的传真件，附着十几页的配置要求，日期竟是明天，韦奇峰神通广大，提前拿到了文件。刘明君走到白板旁边，列出需要的资源和时间表，包括请工程师做方案，这是体力活儿，不难。关键是价格，必须要有竞争力。捷科与惠康的产品和技术不相上下，刘明君不敢大意，罗小希在山东的人脉深厚，又对惠康知根知底："韦总，我想申请百分之五十的折扣。"

这个数字合情合理，山东一期工程申请到百分之四十五的折扣，二期工程规模远大于一期。韦奇峰不肯定也不否定，呵呵笑着问刘明君："利润重要还是销售收入重要？"

这似乎是拒绝的含义，刘明君立即争辩："皮之不存，毛将焉附？"

没有销售收入哪来的利润，韦奇峰岂能听不出来，不答反问："不赚钱的生意，你做吗？反正我不做，还是百分之四十五，煮熟的鸭子飞不了。"

韦奇峰不给刘明君商量时间，让他去准备招投标文件，站起来端着茶走到窗边，很久没见到她了，他举起手机："小希，是我。"

"嗯。"罗小希正在开会，只说一句话，便陷入沉默。

"一起晚饭，老地方。"韦奇峰猜到她不方便说话，匆匆挂了电话。

罗小希默默坐在韦奇峰对面，浅酌一口红酒，脸变成玫瑰色，这是她加入捷科后，两个人第一次见面。韦奇峰明白她的幽怨："最近好吗？"

酒精一丝丝渗入罗小希血管，红晕随即浮上脸庞。她毅然离开惠康，只为维系这段情感，却弄巧成拙，反而难以相见："我每天都在想你。"

韦奇峰不想碰这个尴尬的话题："小希，山东周五就要招标，怎么办？"

罗小希取出招投标文件放在桌面上，换了语气和称呼："韦总，我听您的，说吧。"

熟悉的称呼，她在办公室从来都是这样，她百分之百会听自己的，包括让她放弃这个订单。可她还在捷科的试用期，表现不好，随时可能被辞退。但是，新人没有完成任务，大家都会谅解。该怎么选？周五开标，只有一个晚上的时间。罗小希默默地等待，她本以为离开惠康，便可以公开恋情，甚至搬到韦奇峰家中，偏偏一切都没有发生。他心里还有我吗？如果有，他便会把订单让给我，如果没有，他便会拿走订单，我要等待，等待他的选择。

不管他怎么选，事业对男人更重要，我都必须把山东的订单让给他。

“周四晚上定。”韦奇峰没有理出头绪，将摊牌时间推迟，向服务员招手：“再来一瓶红酒，口味酸一些。”

51 / 周二，下午三点四十分

骆伽也选择曾经被忽略的办事员小魏作为突破口。她坐在计划财务处等待方恩山，时不时用目光观察，一张照片吸引了她的注意力，小魏握着羽毛球拍高高跃起，凌厉抽杀。羽毛球，这就是他的兴趣点。骆伽轻踩着周锐，向照片努嘴示意。

小魏为骆伽蓄满热水，不冷不热地说道：“等吧，处长不知道什么时候来办公室。快的话，说不定就在电梯里，慢的话，也许陪局长下地市视察了。”

骆伽的目标是小魏，指着桌面的照片：“没事儿——你也喜欢羽毛球？”

这果然戳到小魏的兴趣点，他捋捋袖子：“听口气，你也能打？”

骆伽打过，欲擒故纵刺激小魏：“能倒是能，只是装备不顺手，可能打不过你。”

小魏哈哈大笑，他是交管局的羽毛球亚军，哪受得了这种挑战的语气：“球拍，我这里有十几只，给你找趁手的。”

“行，我赢了，怎么办？”骆伽借机会请他吃饭。

“这个，随便，你说。”小魏不信自己会输。

“吃东来顺的涮羊肉，不许耍赖。”骆伽逼着小魏承诺，不管输赢，饭是一定要吃的，吃饭不是目的，目的是喝酒，喝酒也不是最终目的，掏出小魏心里话才是硬道理。

田蜜的雅阁停在路边，望着妇产医院的大门，左手捂着肚子。她账户上多了十万元，又收到王锴的短信：去医院吧。她摸着肚子，幻想着宝宝的样子。她肚腹一阵搅动，痛得撕心裂肺，她按下车窗，任风拂去泪水。宝宝，妈妈没有看过你，就要失去你了。

宝宝，妈妈对不起你。

手机响起，田蜜应答："喂，赵勇，你好。嗯，我有事。晚上？不行。呃，好吧。"

她继续坐在车里，摸着肚子，仿佛与宝宝对话。我没有和其他男人上床，肯定是王锴的孩子，他的结扎手术会不会出了问题，也许！很可能！手术应该像绳子拧了一个结，时间长了，也许就松开了，于是，一个钻营能力特别强的精子钻了进来。如果这样，不，肯定是这样，没有其他可能了，那么，我怀的就是王锴的宝宝。

想到这里，她兴奋地下车走进医院，挂号，排队。她脸色涨红，绳子打结的理论是自己的想象，必须得到医生的确认，并开出证明，拿给王锴看。真的假不了，假的真不了，如果他不信，我就生下来，然后去做DNA（脱氧核糖核酸）鉴定，证明就是他的孩子。王锴，你对我那么好，宝宝身上一定有你的影子，我怀着你的一部分，留下他，就留下了你，宝宝渐渐长大的时候，你能不回心转意吗？他毕竟是你的亲生孩子。

骆伽和周锐轮番上阵，跑断胳膊腿，还是不是小魏的对手，被打得满地找球。骆伽球技不行，甜言蜜语很有一套，哄得小魏开心，她打完球，拍拍肚子："我输了，你请客。"

"耍赖，认赌服输。"小魏很计较，得理不让人。

"你请客，我埋单。"骆伽哪会跟他计较，仅是开玩笑。

饭桌上，骆伽不动声色地用白酒换了啤酒，小魏懵然无觉，他夹着凉菜，嘴里扒着羊肉片，右手拎着二锅头。他几杯白酒下肚，话越来越稠，经不住骆伽引导，满嘴跑火车，各种消息便打不住地从嘴里跑出来："我劝你们，别费这劲儿了，惠康签了一期工程，带着上上下下去美国转了一大圈，名义上是考察，其实就是玩。我什么不明白？考察什么意思？两层意思，在惠康实验室和工厂里面考察，然后再去拉斯韦加斯考察，你说考察什么？表演呗，露大腿的，其实哪儿都露，只要你肯花钱，该看的不该看的，你随便看，什么叫钱花在刀刃上，露大腿就是刀刃。惠康一个项目就从交管局弄走上千万元，你说有多黑。再说，我们处长去天津开会，我把消息放给中联，人家那接待的，先打麻将后唱歌，荤素不忌。我们处长肯定爽了，回来立即拉中联做技术交流，风向就变了。我跟你说，这个项目还没招标，我已经我看出结果了，惠康控着盘，中联捡着漏，一家吃肉，一家啃骨头，你们连口汤都喝不着。"

"死猪不怕开水烫。"这是周锐的口头禅，他知道形势不利，并不惊讶。

"死马当活马医。"骆伽也没想放弃，只想找到方恩山的痛点，

“死马？死猪？都差不多。”小魏只顾埋头喝酒。

骆伽趁着小魏话多，继续打探内情：“我们和方处长聊过，好像引不起他兴趣。”

“处长肯定有考虑。”小魏想不明白这件事，智能交通是部里从上到下的项目，其他省都启动了，唯独北京稳坐钓鱼台。

小魏醉醺醺上了出租车，骆伽挥手道别，她和周锐都有心事，沿着路边散步。智能交通既然是部里的项目，北京的进度几乎落在最后，计划财务处怎么敢压下来？想到这里，骆伽说：“我打算周末请张大强唱歌。”

张大强是绕不过的坎儿，可是，想起他扭着肥腰唱天仙配，周锐就不放心。周锐本应替她挡住各种各样的骚扰，可是张大强……想起半年前的往事，他就打起退堂鼓：“伽伽，小心。”

“嗯，我知道的。”骆伽点头，看看时间，“听说有一部很好看的电影。”

“我得回去做文件，山东要发标书了。”周锐没有心情，只有事情。

骆伽忍无可忍地揪起他耳朵：“猪，陪我这么难吗？”

周锐乖乖进了电影院，恐怖音乐响起，骆伽双手挡住眼睛，偷偷从指间盯着屏幕，惊叫一声，冰凉的右手滑在周锐手中，指甲掐在周锐肉中。周锐忍着疼痛想不通，既然这么害怕，为什么还喜欢恐怖片：“伽伽，害怕就别看了。”

他的提议得到的是更用力的指甲，电影院突然一暗，雷电交加，骆伽钻进周锐怀抱，全身瑟瑟发抖。周锐搂着她温软的腰肢，渐渐喜欢上恐怖片的感觉，不经意间，抬眼看见恐怖的镜头，与骆伽一起狂叫。

“猪，你比我还胆小。”影院灯光闪亮，骆伽捂着脸站起来，胳膊挎进他的臂弯。

52 ╱ 周三，上午八点二十分

赵勇跟着方恩山到了十五层，这是半年前被赶出来的地方，李玉玺会不会记得自己？赵勇心脏都要从胸腔里蹦出来了。办公室门关着，方恩山不是外人，直接推门看，李玉玺不在办公室。

只有几分钟，李玉玺便夹着公文包从电梯里出来，方恩山迎上去介

绍：“局长，这是中联的赵经理，刚做完研讨会。”

李玉玺觉得面熟，又想不起来在哪里见过，伸手一碰算是握手：“见我谈什么？”

“向您汇报信息化的事情。”赵勇的心放回肚子里，他没认出来。

“这个事情由信息中心牵头，方处长也参与，找他们谈吧。”李玉玺挡在门口。

方恩山引入新的厂商参与竞争，打破以往局面，中联将起到关键作用，他立即替赵勇说话：“局长，中联还是很有特色的。”

李玉玺总算给面子，放进赵勇，坐在大皮椅上，随意聊了几句，开始频频看表。赵勇识趣，起身告辞：“您忙，我告辞，欢迎有机会到我们公司参观。”

“到时候再联系。”李玉玺屁股不离椅子，挥手说再见，却叫住方恩山。赵勇关门离开，虽然从进到出只有五分钟，但比起被轰出来，待遇还算不错。

方恩山是李玉玺的亲信，他坐在会客沙发上：“局长，二期工程，张大强催好几次了。”

李玉玺点燃一支烟，摆手：“别搭理他。”

方恩山压力不小，又抛出一个理由：“部里压力也很大。”

“顶住。”

“还等什么呢？”方恩山一般不会这么坚持，但是张大强无所谓，却不能不考虑部里。

李玉玺笑着摇头：“稳坐钓鱼台，别急。”

“那咱们钓什么？”方恩山真想不明白。

“放长线，钓大鱼。老方，你在处长这个位置上坐了多久？”李玉玺的话云山雾罩。

“七八年了。”方恩山被戳到痛点上，连专车都没有，他便一赌气坐火车去了天津。

“以你的资历和能力，早就该上去了，可是咱们上面没人，拼死拼活，我是厅局级，你就是个处长。”李玉玺称赞着方恩山，话题似乎与二期工程无关。

“好，我顶住。”这句话说到方恩山心眼里面，如果能再上半步就是副厅级，哪怕就干到副厅级这个位置，那也是离休而非退休，不可同日而语。李玉玺从通州县长调任北京市交管局，按说该是局长了，却始终都是常务副局长，更别提再上一个台阶。两个人在这方面是同一战线的，同进同退，方恩山却想不明白，这和二期工程有什么关系。

53 ╱ 周四，下午五点二十分

田蜜决定生下宝宝后，负罪感立即消失，她去银行将王锴的十万元退还回去，这个钱坚决不能要。听说怀孕的前三个月最容易流产，必须注意，开车对宝宝不好，田蜜便坐公共汽车，除了上下班，哪儿都不去，也不敢用力。网上说，胎儿现在只有蝌蚪大小，她仍时不时摸着肚子，仿佛宝宝能听到一般：“妈妈差点儿犯了大错，现在好了，小宝贝儿。”

这是她第一次说出“妈妈”这个词，被吓了一跳，既自豪又紧张，脸颊热得红彤彤的。

王锴十分安静，没有电话，没有短信，也没有上门，他会怎么样？当田蜜下班回到家里，她知道了答案。停在门口的雅阁消失了，门口堆积着自己的行李，防盗门被更换，田蜜一阵晕眩。

赵勇的电话恰在此时响起，田蜜正在大脑一片空白的状态：“喂，赵勇。嗯，不行，有事儿，不能吃饭。嗯，真的不行，我要搬家。”

“我过来帮你搬。”赵勇对她的状况一无所知。

“呃，不用，我自己可以。”田蜜劝阻，这边乱成一团，他还来添乱。电话中传来嘟嘟的声音，赵勇挂了电话，她对着行李坐在台阶上，抚摸着肚子，天黑了，我该怎么办？

王锴把玩着车钥匙，他相信在生存的压力下，田蜜只能改变主意，放弃孩子。

叮咚一响，骆伽的短信，请王锴吃晚饭。她来自跨国公司，气质和风度还在田蜜之上。可是惠康那边怎么交代？一边是骆伽，一边是生意，王锴无所适从。如果在交管局的项目中支持了捷科，不见得能获得她的青睐，会

不会竹篮打水一场空？

吃饭？如果被韦奇峰知道，就会影响到与惠康的关系，以至于影响到上市的计划。谁把消息泄露给惠康的？这个内线始终都是隐患，王锴的大脑飞速运转，却找不到答案。最终，他还是扛不住诱惑，直奔停车场：我自己开车，一个人也不通知，看谁能把这个消息泄露出去。

王锴将田蜜忘到脑后，夹菜劝酒，为激起骆伽的兴趣，聊起时尚品牌，聊得热火朝天。周锐是工程师本性，满脑子都是解决方案和技术文件，服装停留在班尼路和美特斯邦威的层次，他突然打断两人："我真想不明白，一个挎包一百块就能搞定，为什么有人花一万块去买名牌？没有一点儿性价比，虚荣？冤大头？还是钱太多撑的？"

这句话将王锴噎住，无数话头都被卡住，他算半个客户，周锐怎能这样说话？骆伽又一次狠狠踩了周锐，周锐发现自己确实很二，埋头吃菜，不敢说话。骆伽举起酒杯，掩盖尴尬："王总，您中石油招标的事情怎么样了？"

王锴抓起电话，不避讳骆伽，立即安排下属："你们去围标，找五家公司围。报价？嗯，从两千五百万向下递减，每次减两百万，咱们往中间报，一千六百八十八万。"

中石油的预算只有几十万，王锴报出天价，虽然还没有结果，却可以看出来，他做生意很有一套。骆伽虚心请教："王总，您这个价格是不是有点儿高？"

"杀头的生意有人做，赔钱的买卖没人理。"王锴猛饮一口。

"中石油又不是傻瓜，您怎么赢呢？"

王锴谈起招投标的秘诀，向骆伽炫耀："跨国公司培训体系完整，不可能没教你们吧？"

"这个是中国特色，我们真没学过。"周锐冷不丁插一句，又噎王锴半晌，骆伽在桌下拉紧周锐，他才乖乖闭嘴。

"天然水晶，那是什么价格？正常厂商打死也不敢报，怎么办？废标！招投标必须有三家以上，我们便找五六家来围，报价更高，我们的一千六百八十八万肯定最低价中标。"

"可是，这是不是有点儿过？"周锐瞠目结舌，骆伽恍然大悟，王锴追逐利润，围标手法明目张胆，先在技术上设置壁垒，屏蔽对手，再用围标的方

式最低价中标。他能把几十万的水晶灯弄成上千万，智能交通的项目，难道没有企图？

“你呀，不明白。”王锴本不想搭理周锐，却想在骆伽面前争面子：“中国GDP（国内生产总值）眼瞅着就能超过日本了，你说说，中国经济为什么这么好？”

这个题目过大，周锐一时不敢接：“这个，我真不知道。”

王锴说得兴奋，自斟一杯：“告诉你，除了改革开放和制度政策，中国经济发展这么好，还有一个关键因素。”

“什么因素？”周锐对这个题目很感兴趣。

“中国的老百姓勤劳勇敢，吃苦耐劳，这才是中国经济发展的关键因素。”王锴的脸色像上了红颜料，义正词严。周锐深深认同，真是人不可貌相，王锴这句话还真是说到根儿上了，频频点头，举起酒杯：“王总，佩服。”

“你先别佩服，你只知其一，不知其二。中国有世界上最好的老百姓，只要有张床，就能老婆孩子热炕头；只要有口饭吃，吃糠咽菜都能活；只要有活儿干，别管多累多苦多没尊严，能养家糊口就行。”王锴端着酒杯，神色严肃。

这些话说进周锐心里了，他对王锴刮目相看：“王总说得好。”

王锴语气一转，又问周锐：“可是，中国老百姓为什么勤劳勇敢？为什么吃苦耐劳？”

周锐从来没有想过这个问题，王锴学问高深，非比寻常：“王总，为什么？”

王锴喝了酒，拍着桌子：“老百姓有饭吃，有房住，有闲钱花不完，还努力工作吗？经济还怎么办？中国还要不要发展了？”

周锐脑筋一时转不过来，不得不承认王锴的逻辑是通的：“好像有道理。”

“就是这个道理。”王锴更加兴奋，“所以，我们就必须把老百姓的腰包掏光，房价给我涨，油价给我涨，税收给我涨，把老百姓弄得一穷二白，都变成房奴、卡奴和油奴。老百姓怎么办？努力工作赚钱呗。你们都骂贪官污吏和垄断行业，我告诉你，中国有这么好的老百姓，都是我们商人几千年训练出来的，我们做出这么大的贡献，承担这么大的风险，反倒成天挨

骂，被人鄙视。再说，我们赚了钱，买了奢侈品，钱不是又回到老百姓手里了吗？总比把钱汇到国外好吧？总比在美国买房好吧？总比把孩子送到国外读书好吧？好歹肉都烂在锅里。”

周锐哑口无声，这番话如同天方夜谭，细想却不无道理，而且是活生生的现实。王锴连连被周锐噎住，此时占据上风，话锋一转，端酒杯敬向周锐：“你刚才说，一百元可以买一个挎包，其实是你不懂时尚和品牌，坐井观天。”

这是骆伽感兴趣的话题，又不想周锐继续惹王锴：“王总，您怎么理解时尚和品牌？”

王锴把时尚分成四个阶段：“时尚的第一个阶段是，心中无剑手中无剑，心中不懂品牌也买不起品牌，全身上下基本都似乎美特斯邦威。穷人家孩子都经历过这个阶段，根本不明白品牌的价值。”

王锴其实讥讽周锐处在心中无剑手中无剑的阶段，潜台词说他家境贫寒。骆伽怕他出言反驳，右脚紧紧踩在他脚面。周锐父母是大学老师，算不上家庭贫寒，也不算富人，平常喜欢穿美特斯邦威，西服穿着G2000，也没有觉得有什么不好，并不介意笑着回答：“我确实不懂也没有这些奢侈品，肯定处于第一阶段。”

王锴说起品牌头头是道：“第二个阶段是心中有剑手中无剑。他们渐渐明白了品牌的含义，却买不起，一般都是小白领，买A货来满足虚荣心，或者攒一个月薪水，挤地铁去买个名牌。第三阶段是心中无剑手中有剑。暴发户，富得流油，上面一定要有大大的标志，恨不得让全世界的人都知道，这两个阶段都是下品。”

骆伽第一次听到这样的说法，深为认可：“是啊，小白领和暴发户都是这样。”

王锴指着骆伽，从发型、包包到皮鞋，赞美道：“第四个阶段是心中有剑手中有剑，懂得品牌，欣赏品牌，买得起用得起，一切都浑然天成，相得益彰。”

周锐喜欢历史，最近跟着雷励行更喜欢钻研，他笑着说：“王总，我也看到一个故事，与穿着打扮有些关系，想讲给您听听。”

王锴自信在这个方面绝对比周锐强：“哦，洗耳恭听。”

“千古江山，英雄无觅孙仲谋处。舞榭歌台，风流总被雨打风吹去。斜阳草树，寻常巷陌。人道寄奴曾住。想当年，金戈铁马，气吞万里如

虎。”周锐念出辛弃疾这首著名的《永遇乐·京口北固亭怀古》，为骆伽详细解释，“这首词是讲述宋武帝刘裕的，他出身贫寒，后来加入北府军，从底层军官爬上来，武功赫赫，北伐中原，收复洛阳和长安，结束五胡十六国，中国历史进入南北朝时期。他身为皇帝，生活简朴，清简寡欲，史书上说，未尝视珠玉舆马之饰，后庭无纨绮丝竹之音。他衣着简朴，拖着连齿木屐散步，床头挂着土布帐，使用麻绳做的拂灰扫把。他绝对是成功人士，从不开宝马坐奔驰，更不会拎着爱马仕和驴包。后来，他的孙子孝武帝刘骏，应该是个富三代，追求浮华豪奢，见到祖父故居，觉得十分丢人。嫌刘裕不懂时尚品牌，实在不好意思。”

周锐讲到这里，话锋一转：“穿爱马仕，拎着驴包的，肯定打不过穿着美特斯邦威的，道理很简单，俗话说，光脚的不怕穿鞋的。”

这段话充满挑衅味道，王锴在中石油的招投标运筹帷幄，在北京交管局项目中至关重要，他与周锐完全不是一个路数。骆伽担心他们一言不合，破坏合作，手掌悄悄垂在桌下握紧周锐。周锐心底一甜，明白她的用意，继续发挥二的“特长”：“北京交管局招标在即，我们希望寄托在您身上，您能给个方向吗？”

骆伽与周锐一个唱白脸一个唱红脸，稳住王锴：“您跟惠康合作多年，关系匪浅，如果不能合作，我们也能理解。”

饭桌上风云突起，王锴端起酒杯慢饮，回答留着余地：“我是生意人，捷科与惠康都是世界最顶尖的公司，谁给永嘉集团最大的利益，我都没有拒绝的理由。”

这句话可以理解为，谁能在这个项目中让他赚到更多钱，他就和谁就合作。骆伽仔细倾听，举杯问王锴：“您说的利益指什么？”

王锴讨厌周锐，却不想得罪骆伽，意味深长望着她：“我是生意人，懂得人情，也懂得情义。”

王锴收回汽车和房子，无非逼自己打胎，田蜜想通这个道理，起身收拾行李，她小心翼翼，怕惊了腹中宝宝。这么多箱子，怎么办？

一辆出租车急急驶来，赵勇跳下来。看到一脸憔悴的田蜜，惊问道：“田蜜，行李怎么都在这里？”

“赵勇，你怎么知道我在这儿？”田蜜同样惊讶。

“呵呵，我是做销售的。”赵勇不好意思承认跟踪，模糊应付。

田蜜没做过销售，听不出来赵勇的心虚：“呃，我搬家。”

“搬到哪里？”赵勇顺口一问，田蜜就被问住，是啊，搬去哪里？赵勇等不到回答，弯腰帮着收拾起来：“如果没有地方，搬到酒店去应付几天吧。”

田蜜侧头想想，同意，只能去酒店了。赵勇在，田蜜不用亲自动手，行李箱很快被堆在一起。赵勇叫来车，统统装进去，又为田蜜打开车门：“你捂着肚子，身体不舒服吗？”

田蜜脑中仍是一片混沌，我该怎么养活宝宝？想到这里，泪水顺着脸庞滑落。赵勇不敢再问，让司机迅疾开往酒店，安排入住，看着仍陷在自己情绪中的田蜜，赵勇挠了挠头，掩上门退出房间。田蜜安顿下来后，成百上千种想法开始在头脑中翻滚，入夜，她辗转难眠，睁着眼睛，细细算了一笔账，从宝宝出生到长到十八岁，需要多少钱？我养得起吗？最后，她想象着宝宝可爱的样子，忘掉烦心事嘴角带着笑容进入梦乡。

骆伽与王锴道别，便挥手打车，钻进前排砰地把车门关上。周锐看出她不高兴，小心翼翼地提议：“伽伽，明天是你生日，我们去唱歌吧。”——唱歌是她的最爱之一。

哼，骆伽把脸儿扭向窗外，她并不真生气：“我们上次正唱得开心，突然找不到你了，原来招呼也不打就去咖啡厅写方案了。”

这确有其事，周锐无言以对，只好求情。骆伽开始发泄：“你呀，真二，王博士是客户，聊得正高兴，怎么能突然泼冷水？”

周锐想想也对，连忙道歉，想起倾听和提问：“我还有其他错误吗？”

骆伽果然还有不满，周锐对时尚完全没有感觉：“你身上都是美特斯邦威之类，怎么带你出去见朋友？”

周锐是工程师，买东西讲究性价比，骆伽对名牌的崇拜简直不可思议：“伽伽，我花一百元钱买的包，肯定比驴包装的东西更多。”

对牛弹琴！无可理喻！骆伽噘起嘴巴，不再搭理周锐。他与王锴合不来，三言两语便起冲突，下出租的时候她一脸忧虑地看着周锐：“王锴算半个客户，我们不能得罪，你说怎么办？”

周锐反省自己，确实不该在饭桌上顶撞王锴：“下次一定注意。”

“没有下次了。”骆伽做了决定，见王锴再不带周锐了。

54 ╱ 周五，上午九点整

要想知道他心中是否有你，就要看他能否记住你的生日和各种节日及纪念日。

骆伽刚进办公室，桌上有一个精致的包装盒，印着粉色的“生日快乐”。这是什么？她挑开丝线，一个毛茸茸的LV钥匙扣躺在盒子中间，她刚买车，正缺这个钥匙扣，周锐没有这么细心。包装盒底下果然有一张卡片，上面是王锴的签名。他送礼物肯定有动机，骆伽有求于永嘉集团，不收不合适，收也不合适。她正在犹豫，电话响起，前台在电话中惊喜地欢呼：“快来，你的生日礼物。”

骆伽走出去，一大篮红玫瑰娇艳绽放，九百九十九朵玫瑰，吸引来办公室的一大半女孩子，叽叽喳喳羡慕不已。她在玫瑰丛中找到一张卡片，只扫一眼，便知道是周锐。一篮鲜花和驴钥匙扣，哪个分量更重？

骆伽将鲜花插满格子间，打印文件，下楼来到咖啡店，将报告交给雷励行：“猎头公司那边有消息了。”

报告汇总了猎头公司的进展，黑名单上的三十五个人，全部接到电话轰炸，二十八个人与猎头公司见过面，十九人的简历被推荐出去。雷励行找到方宏伟的名字，他接了三家猎头公司的电话，既没送出简历，也没有会见猎头。方宏伟一直泡在山东，看来，他还指望着那个订单，没有离开的打算。雷励行一目十行迅速看完表格，抬起头来：“招聘进展如何？”

骆伽又递过去一份表格，人力资源在清华、北大、复旦、上海交大等十几所大学进行校园招聘，收到上千份简历。雷励行抓起笔，在表格最上端补充了一行字，“西安电子科技大学”：“我的母校，学生都踏实肯干。还有，请人力资源立即着手招聘并制订魔鬼训练的时间表。”

捷科每个部门的人头是固定的，一个萝卜一个坑，必须把坑清理出来，即黑名单上的三十几个人离开，才能招聘新人。雷励行上任之后，与中国区和亚太区都进行了沟通，得到了理解，才敢大动作进行新陈代谢，要换掉接近三分之一的人马，他投下了巨大的赌注。雷励行端起咖啡：“查到了吗，西太平洋大学？”

“哦，我叫周锐过来。”骆伽在交管局没有突破，唯有永嘉集团那边有一点儿进展，她却能感觉出来，王锴不是为合作，而为追求自己，这是一场危险的游戏。

半杯咖啡的时间，周锐跑过来了，他费了不少力气，查到西太平洋大学不是正规大学，注册地址在一栋小楼的两个房间里："西太平洋大学是一家野鸡大学。"

"怎么会？王锴学识很渊博的。"骆伽辩护，王锴一表人才，学识渊博，尤其在品牌方面与骆伽极有共同语言。

"哼，田蜜的男朋友就是他，将她赶出家门，一点儿人味儿都没有。"周锐已经听赵勇说了田蜜与王锴的事，对王锴没有一点儿好感。骆伽吃了一惊，感情之间很难说谁对谁错。

周锐找到了王锴的简历，又摆出证据："他是市政协委员？你看看简历，大学毕业之后就在国内，出国都没有超过一个月，哪里有时间在美国读完博士！"

"没有读博士又能怎么样？人家至少是心中有剑手中有剑的最高阶段了。"骆伽这句话既是讽刺周锐不懂穿衣打扮，又说王锴做生意的手段。

雷励行皱起眉头，周锐天天练习用目光观察，连小狗都注意，猜到雷励行有话说："雷先生，王总说时尚共有四个阶段，分别是心中无剑手中无剑直到心中有剑手中有剑，您觉得有道理吗？"

"时尚共有五个阶段，并非四个。"雷励行直截了当回答，"知易行难，这是学习的普遍规律，不仅适合时尚，也适合销售技巧。学习的第一个阶段是心中无剑手中无剑，不知道也做不到；第二个阶段是心中有剑手中无剑，知道仍做不到；第三个阶段是心中无剑手中有剑，在实践中摸索出来，不知道能做到；第四个阶段是心中有剑手中有剑，知道且能做到，这却不是最高境界。"

"嗯，当我扔掉驴包、挎上铂金包的时候，就是最高境界了。"骆伽咬着嘴角，想出答案。

"铂金包是什么？"这是周锐从来没有听说过的东西。骆伽撇撇嘴巴。

这与销售方法紧密相关，雷励行换了严肃的口气提醒："你还需要品牌证明自己，便不是最高境界，剑是剑，心是心。衣服是衣服，而不是你，照葫芦画瓢，无法灵活应变，销售方法只是销售方法，也不是你，没有与你本人融会贯通。骆伽，你必须悟出来，闯过这一关，才能成为高手中的高手。"

"那是什么境界？"骆伽极爱时尚品牌，心生向往，这是她做梦都没有想过的阶段。

喜欢武侠的周锐忽然想明白："我悟出来了，心中有剑手中有剑，你还记得路数和招式，流于俗套和形式，不能灵活应对。比如郭靖刚学会降龙十八掌的时候与梁子翁过招，一招"亢龙有悔"从头打到尾。要与高手中的高手灵活应对，无招胜有招，化腐朽为神奇，一朵花一片纸都是武器，便胜过所谓的倚天剑屠龙刀。"

骆伽恍然大悟，真正的时尚来自内心，而非爱马仕和驴包："一举手一投足，一片布一缕丝都是时尚，无须外界的点缀。"

周锐想通这个道理，心中豁然开朗："对，任正非骑着自行车，才是时尚的最高境界。"

"任正非是谁？"

"他是华为公司创始人，真正伟大的企业领袖。"雷励行对任正非也极为推崇。

"华为？比中联、海尔和蒙牛还要有名吗？"骆伽真的没有听说过这家公司。

"诺基亚、西门子和摩托罗拉知道吗？这些跨国巨头被华为一一超越，西门子和诺基亚合并为诺西，阿尔卡特和朗讯合并为阿朗，再过几年，华为的对手大概只有一家，名叫爱诺西阿朗思，爱是爱立信，思是思科。有一次，一批贵宾参观华为，与任正非共进晚餐，然后坐着奔驰回酒店，一位电信巨头看着前面骑车的老头儿眼熟，近了一看，竟是任正非，人家偏偏骑着自行车。"周锐对华为公司的历史耳熟能详，娓娓道来，仿佛亲眼所见。

"哦，时尚的最高境界就是王菲穿着美特斯邦威，总理穿着军大衣。"骆伽咂舌，这些跨国公司如雷贯耳，任正非将他们一一击败，却低调得惊人。她悄悄向雷励行看去，看一个男人的品位，要看袜子，他双腿搭在椅子上，纯棉的黑色袜子上面有小小的标志，骆伽悄悄观察，一眼认出那个顶尖的品牌。她目光向上去看他的牛仔裤，竟也是美特斯邦威，西服的品牌和质地那都没的说，百元的牛仔裤与几万元的西服构成奇异的组合，却相得益彰，熠熠生辉："嗯，明白了，夏冰达到了最高的境界。"

雷励行一惊，目光直逼骆伽。骆伽从他的神情中验证答案，开心地翘起嘴角。她从雷励行口中听到故事，便向他的老部下打听，总算得到这个名字，突如其来一句，验证夏冰果然就是她。雷励行对她念念不忘，想必是夏冰离开了他。雷励行突然间听到夏冰的名字，有些失神，牛仔裤和西服都是她的搭配，既舒服又随意，回国之后便舍不得脱下来。他整理被思念

搅乱的思绪，突然说道：“既然第四个阶段是心中有剑手中有剑，最高境界应该是什么？”

“什么？”周锐已经领悟，却不知道这个阶段的名称。

“剑人。”

“什么？‘贱人’？”骆伽惊呼，忘记追问夏冰的事情。

“我就是剑，剑就是我，穿美特斯邦威，都有LV和爱马仕的范儿，才是最高境界，高手中的高手。”

“我晕，这个我真不行。”骆伽念叨，我就是铂金包，铂金包就是我，所以我就不需要铂金包了，又摇摇头，摆脱不了这个诱惑。

“伽伽，凭你的气质，美特斯邦威绝对能穿出爱马仕的范儿。”周锐赞同这个理论，起劲儿地劝说着骆伽。

“这个嘛，有难度。”骆伽将驴包在手中倒来倒去。

“达到剑人阶段，必须抛弃旧习惯，养成新习惯，这是学习的关键阶段，掌握不好，便会走火入魔。明代大儒王阳明龙场悟道，悟出了知行合一的道理，就是剑人合一的最高境界。”以雷励行的才智，当年为了改掉以往旧习惯，强行忘记以往的做法，却跋前疐后，处处不适应，几乎废掉原来的销售技巧。

“可是，我和周锐没有做过销售，根本没有旧习惯啊。”骆伽无辜地瞪大眼睛。

雷励行神经一跳，没有销售经验本来是周锐和骆伽最大的缺陷，现在变成了好事儿，他们都是一张白纸，根本没有套路，没有习惯可以抛弃。摧龙八式机缘巧合地遇到他们，又会迸发出什么力量？雷励行不再讨论剑人的话题，问周锐：“倾听和提问，你练习了吗？”

“我上周没见客户，在办公室里写建议书。”周锐回答。骆伽听出他似乎没有说完，沉住气看着他，周锐果然藏了半句话：“我还是练习了用目光和心灵倾听，而且我的客户很不一般。我们小区有一只名叫‘怪怪’的小狗，常常和主人一起散步，我学会用目光倾听之后，突然发现一件事。”

“什么事？”骆伽极喜欢小动物，她坚定地认为，喜欢小动物的人都有爱心。

周锐低头上班，心里琢磨技术和方案，与雷励行学了倾听之后开始观察人，发现了其中的乐趣：“我早上出门的时候，小怪怪看我一眼。”

骆伽抚掌大笑，周锐总是一旦钻进去就出不来，反而比别人看得更深一些：“小怪怪是什么品种？”

“明天问问。”周锐打算找狗主人，或许小怪怪的目光中有含义。

狗通人性，雷励行意犹未尽，他很喜欢看见两人撞出的火花：“倾听和提问，哪个重要？”

“都重要。”骆伽回答，这个问题就像耳朵重要还是鼻子重要。

“你为什么要问？”

“因为要再听一次，所以听是目的，问是手段。”周锐明白了二者的关系。

“您快教教我们提问吧。”骆伽央求。

雷励行有心指点，指着路边两栋四十层左右的公寓：“好吧，今天传授你们摧龙八式的第一式。看见顶层的两个阳台了吗？”

冬季冷风横扫树叶，天空向地面抛撒雪花，灰黑色的阳台清晰地暴露在视线内：“今天这种天气，你们在阳台这边，那边有一万块钱，从阳台中间木板爬过去，钱就是你们的了，爬不爬？”

北风呼啸，雪花飘飘，周锐和骆伽坐在雷励行对面，就为一万块冒生命危险？他们默契地摇头拒绝：“不爬。”

雷励行将十指展开，增加好处：“十万块，可以买辆不错的车了，爬吗？”

“我有车了。”骆伽不动心，再次拒绝。

雷励行双臂抱回胸前，把好处再次提高十倍：“一百万，一套房子的首付，爬不爬？”

“不爬，多少钱都不爬。”骆伽坚决拒绝，四十层高的阳台，木板只有巴掌那么宽，上面还落满雪花，除非疯了。

雷励行说不动骆伽，转脸问周锐：“阳台对面是范冰冰，爬过去就是你的，爬吗？”

周锐还没来得及拒绝，被骆伽一脚踩下去，“哎呀”一声：“不爬，不爬。”

“对面是骆伽，爬吗？”雷励行指向骆伽，她通红的脸蛋缩在毛茸茸的领口间，显得更加娇艳。

周锐点头：“爬，爬。”

骆伽装出凶神恶煞的样子，气鼓鼓地打断周锐：“不许爬，爬过去也不是你的，我又不是东西，爬过去就能拎走。”

周锐扑哧笑出声来，立即忍住，埋头喝咖啡，骆伽又一脚踩在他脚面：“不许笑。”雷励行也被这句话逗笑，却仍然询问骆伽：“什么情况，你愿意爬？”

“什么都不值得用生命去冒险。”

“如果你这边燃起熊熊大火，爬吗？”

“必须爬。”骆伽毫不含糊。

“想清楚这件事，再去见客户吧。”雷励行有意观察周锐和骆伽的悟性，抓起桌上的线装古书，摆出送客的姿态。

骆伽回到咖啡厅内，被室内暖气拥抱，跺脚搓手地暖和过来。雷励行的这个莫名其妙的故事，似乎与销售没有联系。她催促周锐：“这个爬阳台的故事什么意思？我买咖啡，你分析一下。雷励行是绝世高手，他如果肯教，我们就像郭靖和黄蓉学会《葵花宝典》，纵横江湖了。”

周锐恍若未闻，呆呆出神，以往销售的事一幕幕浮现：“伽伽，我有想法了，你听听。”

雷励行向店内看去，周锐埋头苦思，骆伽张牙舞爪，个性截然相反。周锐理性、朴素、低调、埋头做事；骆伽感性、时尚、张扬、喜欢与人交往。他们本该水火不容，然而周锐对骆伽百依百顺，爱情的神奇力量化解了激烈的冲突，他们会不会互相取长补短，水乳交融？雷励行笑傲商场多年，见过各种有天分的年轻人，却第一次遇到这种组合，不禁心生好奇。

“爬阳台的故事，我们有感悟了。”过了几分钟，骆伽走出咖啡厅，打断雷励行的沉思，“让我们爬阳台有两种方法，第一种方法是介绍好处，十万块买车，一百万够买房子的首付，不断增加好处，却没有打动我们，我们在销售时不断介绍公司和产品，也是这种方法，客户根本没听进去，我们便被打发出办公室了。”

骆伽说一半停下来，周锐默契地补充，体现出这是两个人共同研究的结

果：“如果我们身后有一团火，不需任何好处，都必须爬。第二种销售方法是发现客户的燃眉之急，并为他们提供解决方案，客户便会心甘情愿地购买。”

仅仅几分钟时间，他们就能透彻说出故事的本质，超出雷励行预期。他忍不住评论几句：“销售其实很简单，用一句口诀就可以概括：一个中心两个基本点。”

骆伽一下子笑出声来，撩开额头上的头发，露出精致的眉眼儿：“这个好熟悉的。”

“嗯，我想想。”周锐参加了新员工培训，猜测着雷励行的观点，“一个中心想必是以客户需求为中心，客户燃眉之急就是痛点，通过痛点激发需求。还有一个点我就猜不到了。”

“抓住兴趣点，推进关系，你们就能成为高手。”雷励行的好奇心越来越重：两个人都有极强的天赋，组合在一起会爆发出什么样的奇迹？

“两手都要抓，两手都要硬。”骆伽顺口补充，惹得周围的人都看过来。她却不满足于成为普通的高手，北京交管局智能交通项目决战在即，数十个厂家的上百名销售人员虎视眈眈，其中不乏高手：“雷先生，我们不能只是高手，我们必须击败各路高手，成为高手中的高手。”

周锐想起往事，怀疑这种销售方法能否奏效：“我曾经拜访过交管局的李局长，他拍出闹钟，只给三分钟时间，这种方法能有用吗？”

雷励行听见“交管局”三个字，放下线装古书：“北京交管局，你们要做智能交通那个项目？”

“我们有选择吗？”骆伽抱着无人知晓的神秘动机，加入捷科，早就瞄准这个项目了。

“你们才加入公司，还是菜鸟，不该去打这种仗。”雷励行口里劝阻，心里却还是好奇，他们两人的组合会爆发出什么样的威力？不知不觉，他换成了激将法：“惠康的韦奇峰亲自负责这个项目，他深耕细作将近十年，我看不出来你们有任何机会。”

“他是高手吗？”骆伽初生牛犊不怕虎。

“高手中的高手。”

“我们要打败他。”骆伽和周锐身体笔直，同时说出这句话，连语气都一

样。

雷励行双手搭在一起，仿佛真有一种让他们打败高手中高手的屠龙秘籍，他伸出三根手指："至少这么长时间。"

"三个月？"骆伽摇头，二期工程在一个月内便要招投标。

"三年，这是一个人最快的学习时间。"雷励行用十几年时间摸索出了这套方法，自信是独步天下的绝学，传授给周锐和骆伽这种互补的组合，会怎么样？

"晕倒。"骆伽可爱地翻翻白眼，听出话中有话，"可是，我们是两个人。"

雷励行端起咖啡，从好奇变成期待，北京交管局智能交通二期工程规模庞大，各路高手蜂拥而至。北京交管局是惠康的地盘，韦奇峰必将层层设防，龙争虎斗就在眼前。周锐和骆伽是刚入职的新人，不该承担这么大的责任。可是，其他人避之唯恐不及，这个订单只能依靠他们了。两个初出茅庐的菜鸟，能创造奇迹吗？如果将自己那摧枯拉朽的摧龙八式传授给他们，江湖会掀起什么样的波澜？雷励行仍不直接传授摧龙八式，随意地喝着咖啡："你们必须发现客户的燃眉之急，我帮你们找了一个老师，他姓赵，名本山。"

"您认识赵本山？"骆伽从椅子上跳起来，眼睛瞪得溜圆。

雷励行取出一张光盘，赵本山与范伟的《卖拐》："看看这张光碟，你们能悟出什么？"

田蜜再次来到妇产医院，医生是一个戴着眼镜、看上去凶巴巴的老太太，田蜜说要流产的时候，她瞪着田蜜："这是第几次了？"

"第二次。"田蜜想换医生，这个老太太有点儿凶。

"躺下。"

检查完毕，老太太摘下口罩，口气柔和起来："孩子，不要流产。"

"为什么？"

"你体质虚弱，如果这次流产了，我担心，你以后会很难怀上，这次生了，以后反而容易受孕，你要考虑清楚了。"老太太的眼神露出慈母般的目光，看上去不再那么凶巴巴了。

田蜜离开医院，抚摸着肚子，我该怎么办？

周锐对着电脑屏幕上赵本山的倭瓜脸，把这段视频看了六遍，第一遍觉得好笑，第二遍听语言细节，第三遍悟方法，第四遍找规律，第五遍总结成步骤，第六遍将之与北京交管局的项目联系在一起。赵本山的忽悠就是一步步地提问，先问范伟哪里不对劲，这是找症状，就像医生给病人诊断，发现问题并解决问题。

周锐看到这里，满办公室地找骆伽，把她扯到电脑边，把耳机戴在她头上，赵本山正在吓唬范伟：轻者踮脚，重者股骨头坏死，晚期就是植物人！范伟害怕，问道，那吃点儿啥药呢？赵本山继续忽悠，你买了拐，两条腿渐渐就平衡了，慢慢就好了。骆伽被逗得呵呵笑起来，周锐扣上电脑："神经末梢坏死就是痛点，客户的燃眉之急，赵本山发现问题并解决问题，用的就是顾问式销售方法。"

骆伽俯下身来，将视频回放，仔细琢磨一遍："我明白了，顾问式销售就是忽悠！"

"我们去戳戳方处长。"周锐迫不及待，方恩山敷衍的时候，就戳一下他的痛点，看他的反应。这正合骆伽的计划，她跃跃欲试："好，我们就去忽悠方处长，找到他痛点了吗？"

周锐研究了交管局的资料，找到了方恩山的痛点："罚款流失，就是他的痛点。"

"好，我们走。"骆伽立即收拾办公桌，她说做就做，从来不犹豫。

路边等车时，周锐忽然呵呵笑起来："伽伽，你看那个小贩的包。"

那路边小贩的LV竟与骆伽的驴包一模一样，她避瘟神一样钻进出租车，捂着驴包："不一样，我是心中有剑手中有剑，她是心中无剑手中有假剑。"

55 周五，下午四点二十五分

有小魏做内应，方恩山的行踪手到擒来，骆伽和周锐摸到办公室门口，笑吟吟地走进去："方处长，您好。"

方恩山是老江湖，屁股不动，嘴里欢迎："又来了，欢迎欢迎。"

这哪儿是欢迎态度？骆伽甜甜笑着管理着对方的情绪："我有点儿担心呢，担心耽误您工作。"

方恩山不好拉下脸，摸出手机，做出要走的姿势：“呃，我要去开个会。”

骆伽拿捏着分寸抗议：“每次见您都不容易，占用您五分钟，还不行吗？”

话说到这个份儿上，方恩山不能太不近人情：“好吧，五分钟，小魏，倒茶。”

小魏背对方恩山，向骆伽挤挤眼睛，悄悄做出OK的手势。方恩山不等茶水到嘴边，又敷衍过去：“你们来了，这次有什么好的方案？”

他又要故技重施！周锐脚尖在茶几下一脚，阻止骆伽介绍，急急争抢提问权：“您时间宝贵，我们担心说不到点儿上，浪费您时间，是不是我们先了解一下您的设想，这样介绍起来才有针对性。”

骆伽忍住痛，瞪了周锐一眼，方恩山仍想三言两语结束，再次敷衍：“我们还没有立项，谈不上设想。捷科是世界一流的公司，有很多经验，还是你们说说吧。”

谁说谁被动，谁问谁主动，这次拜访再不成功，就很难做通方恩山工作。周锐不能与方恩山硬顶，不紧不慢、不动声色地说道：“北京的机动车数量在全国名列前茅，道路建设虽然在全国排在前面，但是私人汽车快速进入家庭，交通建设面临严峻的压力和挑战，我们看出点儿问题，而且还挺严重。”

周锐口气像极了赵本山，骆伽偷乐，方恩山果然中招，反应与范伟一样：“你看出点儿什么问题？”

有了小魏这个内线，周锐对北京交管局的背景很了解，心中不慌：“投资保护。”

此话引起方恩山好奇：“什么意思？”

北京市交通快速发展，高速公路建设耗资巨大，周锐狠狠戳向他的痛点：“北京公路建设需要巨大开支，如果不能确保建设资金，轻则影响道路建设，重则导致交通拥堵，百姓抱怨，晚期……”

周锐说话模仿赵本山，下一句该是晚期就是植物人，骆伽差点笑出声来，看他怎么圆回来，方恩山也听出毛病：“晚期？”

周锐本来是工程师的性格，学得油嘴滑舌，正是雷励行所说的走火入魔的现象，他立即改口：“上海交警都配桑塔纳，咱们北京交警呢？”

哪壶不开提哪壶，方恩山正为此事发愁：“是啊，咱们北京连摩托都配不齐。”

周锐继续压迫着方恩山，用范伟的语气说：“人和人的差距怎么这么大呢？我这几天在交警支队，听到不少这样的话，他们没和您提这事？”

交警支队隶属于交管局，与计划财务处并列，管理着北京市三千多名交警，话语权还在方恩山之上。交警支队长赵洪河为配车没少找方恩山，他正为此发愁，现在又被周锐戳到痛处：“你既然看出问题，想必有对策吧？”

骆伽反踩周锐，不让他继续说，这是方恩山的兴趣点，如果说出办法，他就会像吃了饵的鱼儿一样溜走。她笑吟吟吊着方恩山：“要是咱们北京一步到位，直接配上索纳塔，交警那边会怎么样？”

交警支队肯定把方恩山当菩萨供起来，可是哪有这么好的事，谁出钱？他脸上阴晴不定。骆伽收起笑容，不敢玩笑：“我们帮您出主意啊，捷科在全球有数千顾问，专门帮助客户解决交通领域的问题。”

骆伽处处去挠他的痒痒处，却总不说透，方恩山受不了这种绕来绕去的说话方式，霍地站起来：“小娃娃，你有什么办法，直接说，别跟我兜圈子。”

方恩山向来面儿上温文尔雅，很少失态，他过激的动作引来办公室的道道目光。小魏越过他的背影，连向骆伽摇头，示意她小心说话。骆伽不慌不忙喝口水，等他平静下来，缓缓说出四个字：“以罚代管。”

“以罚代管，哼，我以为你们有什么高招。”方恩山暗笑，交警都有罚款指标，每天搞得司机们鸡飞狗跳，再也难以压榨出油水了。

周锐早有准备，拿出数据说话：“交警们都快成特工了，躲起来拍照，仍然有百分之九十二的交通罚款因为交警不在现场而流失。”

智能交通的方案是在路口架设摄像头，替代交警拍摄违章车辆，每辆车被拍下十次，每次罚两百元，就将近百亿元，数据传送到中心电脑，钱就进来了，这是以罚代管的关键。骆伽狠狠踩住周锐脚尖，要把他钓起来，当作桥头堡继续前进，千万不能喂饱他。

周锐惊醒，立即闭口。方恩山听到关键地方，扳着指头计算，百分之九十二的罚款流失？他去年罚了五点二个亿，流失了多少？周锐还是忍不住，计算出来：“您流失了五十九点八个亿的罚款，扣除您上缴国库的部分，一辆标配的索纳塔十五万，您能买多少辆？”

方恩山要是有了这么多钱，全买带天窗的顶配车，他突然瞪着周锐：“你能把那漏罚的百分之九十二找回来？”

骆伽使劲儿踩在他脚上，方恩山不能决策，必须把话打住，不能再说了。周锐抽回皮鞋，使出缓兵之计：“您正在和厂家做交流，我们是不是讲讲这个主题？”

“好吧，什么时间？”方恩山是计划财务处，最关心罚款，张大强立项报告的核心是治理交通拥堵，缺了这部分内容。周锐与他约定下周进行交流，又聊些茶叶之类，离开办公室。小魏送到门口，他能看出来，处长和平常不一样了。

骆伽戳痛点成功，方恩山只给五分钟，实际上谈了一个多小时。她和周锐每次从交管局出来，都在静静的街道上走一段。她坐在路边台阶上脱下高跟鞋，向周锐抗议：“你太狠了吧？踩我脚。”

周锐正在沉思，直到被骆伽拎住耳朵，用左臂压住她的双腿，右手去扯她高跟鞋：“我看看，踩扁了吗？”

骆伽缩成一团避让，又突然冲回他怀抱：“大功告成，抱抱，庆祝。”

“这个痛点能打动交管局吗？”周锐还是有些担心。

“放心，中国有两件事绝对不含糊，一是给老百姓加税增费，二是给公务员加薪，眼睛都不眨的。”骆伽不关心时事，却能说出一些惊人之语，她说完之后捂着嘴巴，佩服自己的总结能力。

“摧龙八式神了，我们戳了一下方处长的痛点，便激发出他的需求。”周锐与骆伽击掌拥抱。

骆伽想把交管局的痛点都找出来，挨个去捅一遍，挣开周锐：“你找到几个痛点？”

周锐维持着拥抱姿势，回味着她的柔软，满鼻子都是她的香味，怅然若失。骆伽站起来，装作很严肃的样子：“我周六请大枪唱歌。”

周锐失落地跟在她身后，我真傻，刚才应该紧紧抱住她，偏偏提起工作。骆伽停下来：“发什么呆？猪，你要不要一起去唱歌？”

“张大强？我得罪过他，但是你不能一个人去。”周锐有心理障碍，想想张大强又突然改口。

“你必须去，躲不过去。”骆伽退到周锐身边，仰头看着他：“你答应要保护我，是吗？”

周锐受不了这种目光，口中坚持：“好，我有一个条件，再抱抱。”

“嗯。”骆伽乖乖钻进周锐怀抱，黄昏之际，路灯之下。

山东明天就要开标，此刻必须定下基调。罗小希在山东根基深厚，远超过新接手的刘明君，她唯独挥不去那份感情。她到达济南，与韦奇峰约在一家不起眼饭馆的小包间，绝不会被熟人看见。

“我们切分吧，你刚到捷科，不能没有业绩。”韦奇峰拍拍肩膀上的枯叶，这可能是济南的最后一片，如同他与罗小希之间的情感。

无论输还是赢，罗小希两种结果都猜到，却没有猜到中间的可能：“切分，怎么切？”

“我们没有必要打价格战，捷科拿外围，惠康拿核心。”韦奇峰惴惴不安，外围设备是鸡肋，这是惠康吃肉，捷科喝汤的分法，等于惠康赢，捷科输，对罗小希是一种聊胜于无的安慰。罗小希默默喝着红酒，抬起头看不透面前的男人。他追求完美，意味着容不下我的小缺点，他如同机器般严谨，便没有了人情。

“王锴昨晚请骆伽吃饭，你要小心。”罗小希心里有了决定，仍然忍不住提醒。

韦奇峰拍拍肩头，其实那里已经很干净，王锴答应不与捷科交往，暗地里不遵守承诺，他到底图的什么？

“王锴很可能喜欢上了骆伽。”罗小希又给他一个指引。

“还有山东的项目，您放心。”罗小希放下酒杯，默默起身，头也不回离开饭馆，外面风很大，却吹不干她珍珠般坠落的泪珠，情缘走到了尽头，感情亮起红灯，罗小希以为那是公司禁止办公室恋情的原因，看来离开惠康是多此一举，她的爱正在急速逝去。

56 / 周五，晚上十点二十分

周锐在网上搜寻铂金包，一位法国女歌星在飞机上巧遇爱马仕的总裁，抱怨找不到做工精良又实用的提包，于是爱马仕为她专门设计了一款手袋，并以她的名字命名，这就是铂金包。大腕明星几乎人手一只，价格从基本

款的五万元左右，到豪华珍贵皮质的三十万，周锐震惊了，这些女人们疯了吗？

周锐每天都上网，现在又养成一个新习惯，每天去看看大枪的页面。头像变了，从那杆大枪变成了张大强带着狡黠笑容的头像，他的好友数量迅速增长，有人来自软件公司，有人做电脑硬件，有人做信息安全，都有一个共同点，他们都是与智能交通二期相关的厂家代表。韦奇峰、罗小希、刘明君、赵勇、唐南军、骆伽……都成了大枪的好友。再仔细看，他的主页挂出消息：交管局领导将考察厂家，大家做好准备。竟将领导行程公布出来！他打的什么主意？

明天晚上，骆伽就要请他吃饭唱歌了，张大强会怎么样？他抓起电话拨出去：“伽伽，明天中午有空吗？商量一下。”

“嗯，不行，明天中午不行。”骆伽含糊应对，她约了王锴吃饭，怕两人见面就掐，不打算告诉周锐。

“伽伽，要小心张大强，千万别喝酒。”周锐小心叮嘱，想起来用心倾听，她周六中午会做什么？再一细思，想起骆伽的新钥匙扣：“伽伽，明天中午在哪里吃饭？”

“这个，还没有定呢。”骆伽的声音更加空虚，语气不对。

57 / 周六，中午十二点整

王锴远远站起来，殷勤地拉开椅子，然后暧昧地伸出双臂迎接骆伽：“生日快乐。”

骆伽双臂护在胸口，抱抱立即分开：“谢谢生日礼物。”

“嗯，让我看看。”王锴抓起钥匙扣，随即皱起眉头，骆伽一眼就看出他神情不对：“怎么？”

王锴怕得罪骆伽，欲言又止：“算了吧，其实还好。”

“什么呀？”骆伽猜出他有话说。

“我是说，这个包有点儿大路货，满大街A货都是模仿这款。”王锴有心再送她礼物，这是试探。

骆伽将驴包塞进沙发看不见的角落，她吃这顿饭目的很明确，就是希望通

过王锴的关系进入北京交管局，她思忖着怎么开口的时候，王锴十分殷勤地点了菜，亲自拿出浸在冰块中的葡萄酒为骆伽倒满，举起酒杯："这是产自加拿大的冰酒，冬季到来的时候，葡萄在冰天雪地中冻成冰块，再取来酿酒，尝尝，看看味道是不是不一样？"

骆伽轻轻碰杯，细细饮下半口，比普通葡萄酒甜了很多倍，她不想在葡萄酒的话题上越扯越远，只是点点头。王锴又倒满冰酒，他与骆伽有共同话题、共同的生意和客户，让他心甘情愿地沉醉下去。王锴却不是傻瓜，他明白，两人关系的基石还是交管局二期工程。王锴谨慎地把握着分寸，如果脱离了这个前提，她便会像鱼一样溜走，再也难以找到交集。王锴决定不打草惊蛇，一点点地让她陷进去："二期工程项目的关键在哪里？"

"李局长。"骆伽对王锴的体贴表现很满意。

"我们是锦上添花，还是雪中送炭？"王锴在生意场很久，自有他的生意经："人家不想见你，便是锦上添花；当他急于见你的时候，就是雪中送炭。"

王锴说的并非毫无道理，却有难度，骆伽不争辩，静静品酒，他果然承诺："我帮你安排。"

骆伽就是等这句话，笑着敬王锴："等您的好消息。"

"伽伽，我们见面的消息，你告诉什么人了吗？"王锴换了亲切的称呼，两人间的距离立即拉近。他可以肯定，走漏消息的人不在自己这边。

如果王锴没有走漏消息，只有雷励行、罗小希和方宏伟知道这件事情。罗小希！她从惠康跳过来，本来就与韦奇峰熟识。

58 / 周六，晚上九点十分

骆伽中午和谁吃饭？很可能是王锴，毕竟二期工程有求于他，可她偏偏不说出来，这就有了问题。周锐坐在咖啡厅里胡思乱想的时候，骆伽又在陪张大强喝酒唱歌，这简直是美羊羊在陪灰太狼。他绕来绕去，想不明白，透过玻璃窗看见骆伽从马路对面过来，走进咖啡厅坐在对面，向服务生招手："来杯矿泉水。"

周锐十分讶异，骆伽进去不到半个小时："伽伽，这么快？"

骆伽气鼓鼓地喝着矿泉水，指指KTV（提供视唱设备与空间的场所）方

向：“大枪还在里面，喝着酒，讲着不三不四的笑话。”

“我陪你去。”周锐不放心。

“你得罪过他，怎么去？给我一杯牛奶，再买一瓶胃药。”骆伽喝光矿泉水，直到周锐买来牛奶和胃药，咬咬牙喝光吃下：“周锐，我猜，把我们见王锴消息透露给惠康的人很可能是罗小希。”

“啊？”周锐吃了一惊，这种事情很难有证据，根本说不清楚，如果罗小希真是惠康内线，自己这边一举一动都瞒不过惠康，根本没有任何秘密，这场仗还怎么打？

“还有，网上的大枪不是张大强本人，我问他玩不玩社交网络，他立即要开通加我。”骆伽说完，出了咖啡馆，在车水马龙中穿过马路，进入灯火通明的KTV。

白色袜子被染成血红，张大强被两个服务员架出KTV，送上出租车。周锐跑过去，扶骆伽摇晃的身体，却被她扎进怀抱，周锐轻轻将她移到副座，系紧安全带，换到司机位置，在黑夜的辉煌灯火中，在二环主路玩命狂奔，到达西直门骆伽的家中。

这是一套两居室的房间，厅里和厨房十分干净，粉色主导的卧室中堆满各种物件，各种各样的玩偶在床头与主人共眠。

骆伽摸进卫生间，头痛欲裂，盯着镜子中的陌生面孔，苍白的脸已经变成红色，娇艳如同玫瑰。一阵酒气涌起，突突顶在喉管，憋得不能呼吸，胃里的酒精就像泼油点火，她难受地俯下身体，不能倾泻，只能干呕，眼泪一滴一滴地被挤了出来。

周锐砰地推门，用身体撑住摇摇欲坠的骆伽，用热毛巾擦拭她的面孔。

“帮我，吐出来。”酒精如同恶龙一样在骆伽身体里折腾，酒气在骆伽喉管中冲撞，她忍不住将手指伸向口中抠嗓子眼，身体痛苦地痉挛。

“怎么帮？”周锐有过醉酒的经验，吐出来就会舒服一些，他飞速洗手，左手托起骆伽下巴，右手指探进她嗓子眼儿。一阵撕心裂肺的呕吐感平地涌出，骆伽全身抖动，酒和着食物喷出，她反复呕吐，直到酸水吐净，身体轻松，才在周锐的搀扶下回到卧室，躺在床上。

周锐蹲在卫生间和床头往返五六次，才为骆伽清理干净，低头闻闻发梢，没了醉酒的味道，嘴唇经过她额头的时候，忍不住吻下去。抬头之间，她睫毛间竟挂满泪珠，周锐关心地问道：“怎么了？”

“想爸爸。”骆伽失声痛哭，痛入心扉。

周锐悲从心生，将她拥入怀中：“老师怎么了？”

“晚期了。”骆伽眼泪雨水般坠落，骆南山是她世上唯一的亲人，也是最爱她的人。如果没了爸爸，她在这个世界上将无依无靠。她眼泪挂满脸庞，在周锐怀中蜷成一团，声息渐轻，在黑夜中渐渐睡去。

周锐轻拍骆伽后背，回想往事心如刀割，为她盖上被褥，拭去她眼角的泪珠，在她鼻尖一吻，蹑手蹑脚准备回家，衣角被骆伽攥紧，她在半梦半醒中喃喃说道：“陪我。”

凌晨时分，周锐蜷缩在沙发上，盖上毛毯，昏昏睡去。

59 ／ 周日，上午十点三十分

当骆伽昏沉沉醒来的时候，将近中午，肚腹空空，她披上周锐的白衬衣，趿拉着拖鞋，在厅里找不到周锐。他昨晚好像留在家中，为什么房间内没人答应？电脑开着，页面上显示着一张地图，搜索栏里显示的是热干面，他肯定用电脑查找附近的餐馆。

骆伽冲进厨房，拉开冰箱门去取方便面，却对着冰箱惊呆。空空的冰箱中本来只有几袋方便面，现在却堆满水果，这不奇怪。奇怪的是字母竟被拼成了文字，左侧是一根细长的胡萝卜，接着是一根半黄瓜摆成L形，柑橘被挖空变成O形，两根香蕉凑成V形，几捆豆角被扎成E的形状，最后一个字母是用菠萝雕成，分明是字母U，骆伽轻轻念出来，I love you（我爱你）。

砰的一声，周锐撞门进来，怀里抱着几个食品包装盒：“热干面来了，豆皮来了，吃吧。”

骆伽眼泪夺眶而出，周锐惊慌失措，拉着她进到厅里，两碗米饭和几盘菜摆满餐桌：“这个时间，也不知道是午饭还是早餐，所以我都准备了。”

一盘西红柿炒鸡蛋，一盘榨菜肉丝，都是简单不能再简单的东西。骆伽坐下来。用小勺喝粥，手里抓起豆皮，轮流细细尝着，味道和火候实在不敢恭维。

“吃饭都这么有范儿。”周锐看着骆伽，她的头发搭在又长又宽的白衬衣上，眉眼透着倦懒，有无尽的味道。周锐想说些亲近的话，却不知道怎么

开口，想起雷励行曾经说过不找美女做销售的话：“伽伽，一定要做销售吗？”

“我就做三个月。”温馨的气氛被周锐很二地破坏，骆伽已经习惯，伸出三根手指。

“昨晚跟大枪聊得怎么样？”周锐不想让她做销售，却冷不丁冒出这么一句，自己都觉得矛盾。

“李局长最近要考察厂家。”骆伽皱起鼻子，稍稍坐远一些，在空中刷刷点点画出交管局的组织结构图，上面是李玉玺，真正拍板的人，下面并列两个方框，分别是张大强和方恩山，具体办事的人，感性的骆伽难得分析这么细：“李局长绝对绕不开，必须在招标前搞定。”

如果捷科不在李玉玺的考察范围，招投标便完全没有指望，周锐立即意识到严重性：“我们赶紧发邀请函吧。”

“这样太二了。”骆伽拒绝了这种做法，王锴能兑现承诺，帮助骆伽约出李玉玺吗？不能把希望寄托在别人手中，这是她一贯原则：“我们周一去堵李局长。”

“伽伽，李玉玺办公桌里有一个闹钟，我们必须在三分钟内搞定他。”半年前的情景闪现，三分钟时间，能谈些什么？

“不入虎穴，焉得虎子？”骆伽不信邪，李玉玺有什么好怕的？难道他还会吃人？

知己知彼，百战不殆。周锐转了思路，和骆伽一起做功课：“好，我陪你，我们先做足功课，他的兴趣点是什么？”

“钓鱼，他是北京市钓鱼协会名誉会长。”骆伽通过内线，收集了资料，问周锐，“他的痛点是什么？”

周锐跳下沙发，取来电脑，他为这个项目尽心尽力，每一个细节都做到了极致：“交通拥堵，百姓抱怨，媒体追踪。伽伽，你看，这是《新京报》的报道，北京交通处在阵痛期，车和路之间的矛盾日益加剧，机动车保有量为二百三十万辆，远超过国内其他城市，预计今年将增长五十五万辆，矛盾进一步突出。市区三环以内主干道一百零九条，在建道路施工项目十七个，施工点二十九处，涉及百分之三十的主干道，对交通组织与疏导造成诸多困难。交警严重不足，制约交通管理，广大交警暴露在夏季暴热和冬季酷寒之中，呼吸极度污染的空气，严重影响了他们的身体健康。”

“他还是常务副局长，这是一个痛点吗？”骆伽双手托着下巴，李玉玺从通州县长调到北京交管局担任常务副局长，这肯定困扰着李玉玺，她隐隐约约感到什么，却十分模糊，难以描述。

“算是。”周锐得出肯定的答复，但是这与二期工程有没有关联？

“先吃饭吧。”骆伽把筷子递给周锐，桌子上的饭菜很快一扫而空。骆伽的头痛消失，窗外冬日的阳光十分温暖，她拉开窗帘，看见远处的山脉：“去爬香山吧。”

60 / 周日，中午十一点三十分

山东交管局选了周日招投标，方宏伟十拿九稳，即便不能赢下来，总能分些骨头啃，实在不行总有汤喝吧？他自己以往都能分下来一些，何况挖来了罗小希？招投标小组一溜排开，坐在主席台上，一位主任大声宣布：“谢谢各位厂家参与招投标项目，有朋自远方来，不亦乐乎？不管招投标结果怎么样，我们都期待你们再次到来。”

招投标流程进展快速，一开两瞪眼，方宏伟挺直脖子，竖起耳朵，听到工作人员的声音传来：“捷科中国公司，商务二十分，技术六十二分，共计八十二分。”

方宏伟鼓起掌来，啪啪啪三声之后才突然发现，这并不是最终的招投标结果。工作人员继续念道：“中国惠康，商务二十一分，技术六十二分，共计八十三分。我宣布，山东交管局选择中国惠康公司为智能交通系统的合作伙伴，再次谢谢各位参与，再见。”

惠康和客户的掌声响起来，其他厂家起立离场，方宏伟难以置信，以往都能喝到一口汤，这回千辛万苦挖来罗小希，怎么一点儿汤都没喝着？他怒视身边的罗小希。

这是罗小希预料到的结果，情人节将至，这算是送给韦奇峰的礼物吧，祝你分手快乐，从此我们便是对手，不再留情。她本来可以切分一块，却不愿意喝这口残汤。交通系统投资越来越大，今年将启动更多的项目，如果现在就喝了那口汤，便掏空了客户的情感账户，她还须投资才能换得更大的收获。招投标大局已定，正是重新情感投资的好机会。罗小希可以喝几顿酒，发泄压在心底的苦闷，放声痛哭，别的又能怎样？罗小希眼角模糊，北京没有了那个值得留恋的人，她不会那么快离开济南，她要咬紧牙关，忍住失去他的痛苦，给他一个教训。

韦奇峰屏退同事，远远望着罗小希，她让了，自己一点都没要。为了我，她离开惠康，为了我，她放弃订单，她总是默默牺牲，我何曾为她做过什么？韦奇峰是不容易动感情的人，此刻却鼻头发酸，习惯性地拍拍西服上的灰尘，走到罗小希身边，她的眼眶盈满泪水。

韦奇峰旁若无人，不理会众人目光，弯腰伸出双臂，将无动于衷默默看着主席台的罗小希揽在怀中，贴近她的脸颊："谢谢你。"

"也谢谢你，谢谢你三年的爱。"一滴泪水滑下，罗小希掏出纸巾轻轻擦拭，用极小的声音回答。韦奇峰心里绞痛，忽然听到她的声音："从此我们就是对手，再也不会留情。"

韦奇峰失去一个恋人，却多了一个对手。

方宏伟隔着几个座位，眼中喷出怒火看着这一幕，下颚咬出两道肌肉，罗小希竟与韦奇峰有这么深厚的关系。原来如此！我想挖惠康的墙角，却搬起石头砸了自己的脚，罗小希，你拿着捷科的工资，却为惠康办事，世上哪有这种好事！

61 / 周日，下午四点三十五分

爬香山的最好季节是深秋，冬天几乎没有游客。骆伽和周锐爬到山顶，天色将晚，北京城渐渐焕发亮彩，景色壮绝，周锐指着颐和园的万寿山山麓："看，那镜子一样的是昆明湖。"

"好冷，好冷。"骆伽双手交叉在一起，她这句话意有所指。

周锐感慨，如果不懂销售技巧，谈恋爱都有障碍，他已经学会用心倾听，哪能听不出来言外之意，将她揽在怀中："暖和了吧？"

"嗯，算你学得快。"骆伽依偎在他怀中点着他的鼻子。

"周锐，你为什么去夜总会那种地方？"骆伽转身板起脸，噘起嘴巴哼了一声，脱离周锐的怀抱，向下一跳，到了幽深的土路上，扶着稠密的小树走捷径下山，暮色深沉，土路渐渐被杂草掩盖，向下已经没了道路。

周锐被问得莫名其妙，追上去，紧紧跟在后面："伽伽，回去吧，这里不是路了。"

骆伽再哼一声："你有胆子陪张大强去夜总会，没胆子爬山吗？"

周锐这才明白，半年前的往事惹了骆伽：“那是大师兄安排的。”

“嗯，大师兄安排的，你就来者不拒了吧？”

周锐无语半晌，辩解道，“没有，就田蜜陪着我玩色子了。”

“就玩色子了吗？”

“还喝酒了。伽伽，人在江湖，身不由己，很多客户都喜欢去。”周锐承认。

“还有吗？”骆伽从张大强那里打听一期工程，正好听到半年前的往事，趁着他醉酒话多，挖出不少信息。

周锐紧张起来，摸着脑袋，自己还念那条短信了，还有，没什么了呀？骆伽探视着周锐的眼睛，判断着他的反应：“听说你还拿了八百块，找田蜜陪你过夜？”

“我，我，我没有。”

“你没有，难道张大强骗我？”骆伽甩脱周锐向山下走去，夜色全黑，山坡陡峭，她用胳膊肘挡开周锐。地面不平，她哎哟一声，不慎摔倒。周锐不顾那么多，右臂紧紧抱住她的腰肢，向下摔倒，好在周锐左臂攀着树干，没有滚下山坡。

“摔伤了吗？”

“伤了。”骆伽坐在原地，短发凌乱地盖住面孔，她指指心口：“这里，爸爸说你品学兼优，你却去那种地方鬼混，居然还干出那种事情。”

周锐详细解释全部的经过，最后承诺：“伽伽，我再也不去那种地方了。”

骆伽突然笑了，她相信周锐，严肃说道：“你要对我负责，不能让我摔倒。”

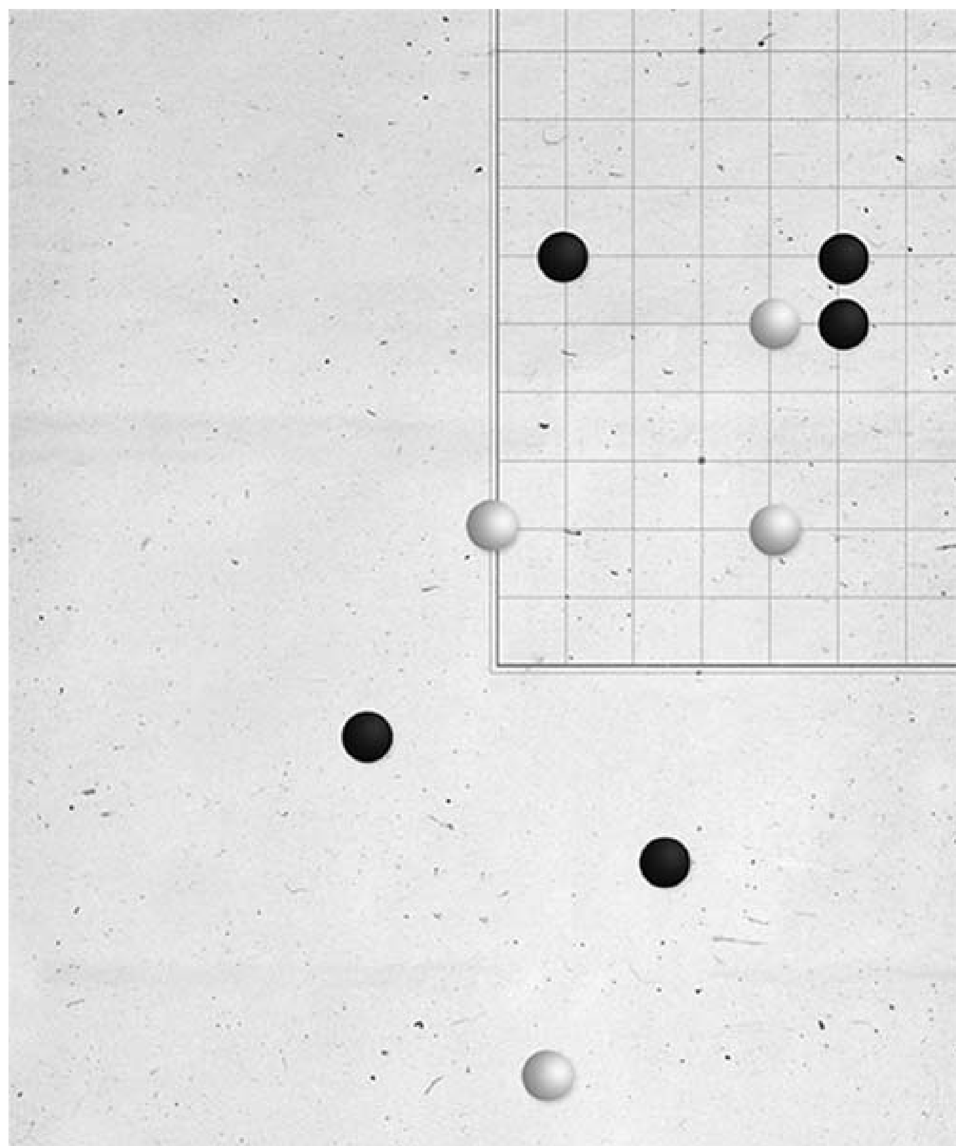
周锐正要承诺，突然改了主意，巧妙地暗示：“伽伽，我当然不想你受伤，可是你蹦来蹦去，我怎么负责？”

周锐和骆伽都是极聪明的人，立即明白他的言外之意，点点他的额头，你呀，终于开窍了，伸出右手，一语双关：“拉着我，不要让我受伤。”

夜色渐浓，星星闪烁，两人手牵手，穿行在树木之间，杂草起舞，微风轻

拂。

第六周 擒王



周一，下午一点四十五分

李玉玺下午上班时总是习惯先来趟办公室，这是堵他的最佳时机。周锐再次把恐惧压在心底，抱着既来之则安之的态度准备面见李玉玺。他不比当年，现在学会了倾听和提问，又找到三四个痛点，打算一口气捅出去，总会有反应吧？

走廊响起脚步声，保安！两人千算万算，各种被拒的结局都想到，却忘记被保安拦住的情形，周锐急中生智，要向厕所钻。骆伽不躲不闪，迎向保安："你好，我们见李局长，需要登记吗？"

她的明星范儿压倒了保安，他敬个礼："如果约好，就不用登记了。"

骆伽大大方方问道："我们在哪里等？"

保安举起步话机唤来工作人员，打开贵宾室，骆伽优雅地走进去，端起乌龙茶："这儿条件还行。"

"你这范儿，谁敢拦你？"周锐不由叹气，人靠衣装马靠鞍，西装就是强过短袖。

李玉玺夹着公文包，与电梯门口的人群打招呼，笑容就像多年不见的好朋友，其实他一个名字都叫不出。群众笑得心花怒放，跟捡了钱包一样，客客气气地跟进电梯，围着他站成一个圈。李玉玺随口说天气不错，群众齐刷刷地点头，阴沉沉的大风天经李玉玺一说，便成了风和日丽，万里无云的艳阳天。

在电梯门关闭的刹那，一只白袜子黑皮鞋的脚咣当伸进来，两只手随后插进来，分开电梯门，张大强挤进来，猛然看见李玉玺，立即笑眯眯地像日本人一样弯腰点头："局长好，今儿风真大。"

"哦，外面有风吗？"李玉玺是领导，当然是坐着车来的。

"没有啊，晴空万里。"一名刚说过风和日丽的群众答道，电梯里的群众一起点头，另一名群众开起玩笑："张主任真会开玩笑，呵呵。"

领导自以为控制着舆论，群众其实心里雪亮，被忽悠的往往是领导自己。

张大强不觉尴尬，跟着李玉玺下了电梯："局长，向您汇报个事儿。"

李玉玺未置可否地向办公室走去，忽然注意到贵宾室开了一道缝："有客人？"

"有，两位。"保安描述了两人的特征，张大强立即明白他们必是厂家代

表：“局长，我们应该在大堂和局长办公室门口都竖起一块牌子，谢绝推销。”

“让他们去见相关部门。”李玉玺吩咐保安，走向办公室。

张大强一步三晃跟进去，抢着倒了茶水，在李玉玺对面正襟危坐，端着小本汇报：“随着汽车保有量持续增长，路面交通拥堵越来越严重，智能交通项目迫在眉睫。局长，我们不能落后，得抓紧了。”

跟领导打官腔讲套话，那是不想活了，李玉玺听得直皱眉头，反驳：“何必抢那个虚名，等兄弟省招投标结束，我们正好摸来他们的底价，不是好事儿吗？”

张大强早有准备，打开皮包取出部里的红头文件，递上去。他这等于用尚方宝剑压下来，李玉玺偏偏不吃这套，冷冷敷衍着：“那就抓紧吧。”

张大强挠挠头，立即扎方恩山一针：“立项报告卡在计划财务处，推不动啊，局长。”

李玉玺与张大强不是一个路数，笑着问：“大强，怎么推动这个事儿？”

张大强郑重建议：“下周开个论证会，研究一下。”

李玉玺是常务副局长，却不是什么都能管到。二期工程牵扯面极广，最终使用单位是交警支队，不是李玉玺的分管范围，他故意刁难张大强：“你这里急得直蹦，支队那边没事儿一样，皇帝不急太监急！你通知赵支队一起参加会议。”

张大强不明白其中的政治关系，以为得了尚方宝剑，严肃认真地给赵洪河打电话：“赵支队，局长想请您过来，商量一下智能交通的事情。”

“哪位局长？”赵洪河是交警支队长，早年从军队退伍进入交通系统，已经二十多年了，是智能交通系统的最终使用部门。张大强多次通知他参加评标，他总是一口回绝：你们搞的那些事，说的那些话，俺不懂。经不住多次催促，他便派一个警校毕业的年轻交警参与评标，小伙子把端茶倒水打扫卫生的事都包了，反倒赢得一致好评。赵洪河正在路面执勤，冷不丁接了张大强电话，反问回去。

“李局长，点名请您来。”张大强底气很足，强硬地要求。

“哪天？”赵支队粗人却有心计，打定主意，不管哪天都没空。

“下周一吧。”

“不行啊，大刘刚诊断出来，呼吸道的事，我必须去他家里，派小黄去吧。”这并非借口，交警每天在路面呼吸尾气污染过的空气，容易得肺癌，他们不喜欢不吉利的词，便换个说法。

张大强吃了软钉子仍不自知，转述一遍，李玉玺顺理成章地把立项会向后推：“他不来怎么立项？等他忙完。”

骆伽和周锐听见张大强的声音，如坐针毡，他意外出现，肯定影响谈话。两人目光相对，心思一样，等张大强出来再会李玉玺。周锐商量着对策：“只有三分钟时间，我们先戳哪个痛点？”

“乱七八糟戳过去再说。”骆伽扁着嘴角，她才不那么理性，通常都是见机行事。

“不行，伽伽。”周锐隐约觉得戳痛点的方法不适用于李玉玺，却又说不清楚。

门声响动，保安推门进来，敬礼：“请出示证件。”

周锐递出名片，保安上下看看：“对不起，我们这里谢绝推销，请你们离开。”

如果离开这里就难以回来堵李玉玺，骆伽挤挤眼睛离开，刚走到电梯间，忽然拉开消防通道，牵着周锐钻进去。保安从后面一路追来：“你们，回来。”

李玉玺站起来，准备出去。张大强误会他送自己，受宠若惊地去按住李玉玺：“局长，您坐，我自己走。”

李玉玺推开张大强，走向门口。张大强不敢问，紧走几步拉开门，恭敬地拉开门等他出去，再严严实实合上门，跟出去，局长竟送我到电梯！心中光荣自豪：“局长，您真的别客气，我自己走。”

李玉玺在电梯前停住：“二期工程事关重要，招投标前，应该考察一下厂家。”

张大强频频点头，李玉玺表达过这个想法，他当然照办：“局长，您看什么时候？”

“去看哪个厂家？”李玉玺又用起了不答反问的领导语言风格。

“惠康是我们的长期合作伙伴，捷科实力也很不错。”骆伽请张大强唱歌见了效，他毫不犹豫推荐了捷科。

李玉玺摆摆手，摇摇头，高深莫测地进了电梯。张大强石化在电梯外，不是送我啊？

骆伽身后响起急促的脚步声，步话机响起，保安呼唤人手，如果被上下拦截，事情就麻烦了，怎么再进交管局大门？周锐突然掉头，拉着骆伽急速向上跑。一个穿着西服的背影出现在楼梯的拐弯处，提着公文包，吞云吐雾地爬台阶。那人听到声响，回头扭脸，竟是赵勇。

“你怎么在这儿？走，有保安。”周锐来不及细说，从赵勇身边跑过去。

“跟我来。”赵勇三两步走上顶层，旋转把手推门而出，等周锐和骆伽跟进来，把门从外面反锁。保安脚步声渐行渐远，嘈杂的步话机声音也消失了。

骆伽四处打量，这是一个顶层平台，正好对着二环路，景色倒是不错，就是风大。赵勇向右一转，出现另外一片更大的天地，正中有一个孤零零的设备间，里面摆着两个沙发。赵勇娴熟地在柜子里面翻腾，扯出电暖气，插上电源，电热条渐红，屋子里渐渐暖和起来。

“这里还东西还挺全。”骆伽搓着双手，夸奖赵勇。

“来杯热茶。”赵勇拖出暖水壶，又从柜子里拿出一摞纸杯和茶叶。

骆伽很惊奇，这里似乎是他的据点。赵勇跷着二郎腿：“交管局竖起谢绝推销的牌子，每次要登记，还必须有客户带，那个时候我跟客户不熟悉啊，干脆上班的时候进来，下班的时间出去，平常就在安全通道里，后来发现了这个好地方。这样也好，见完一个客户，我就约下一个，省得在路上来回折腾。”

“你在这里泡了多久？”周锐极为佩服这种精神。

赵勇站起来迎着二环路，风将大衣吹起却吹不断他的声音：“我被捷科炒掉，想来想去，想通一个道理。咱不是官二代，也不是富二代，靠什么在北京混？只能靠自己，一靠本事二靠心态，经过捷科这件事，我明白了，我不是比尔·盖茨，也不是李嘉诚，没有过人本事，要在这世界混下去，必须拼命。二期工程是我来中联的第一个项目，没别的，就一句话，拼了。我每天就泡在这里，上班比客户早，下班比客户晚，把他们当爹娘孝顺，当儿子呵护，当老婆疼着。天道酬勤，我信这四个字，我要感动天，感动地，感动交管局。”

周锐心潮澎湃，不知道该说什么，胳膊搭在赵勇肩膀，冷风贯穿胸口，血液热烈涌动。骆伽挤进两人中间，秀发在风中飘摆："赵勇，你是好样的。"

赵勇凝视着脚下的高楼大厦，哼了一声，指着脚下的城市："北京，哪怕你藏龙卧虎，哪怕你错综复杂，哪怕你房价涨破天，我都跟你死磕，早晚有一天，我都要把你征服。"

骆伽也被感染，举手指向这座城市："LV、爱马仕，宝马、还有Godiva巧克力，你们都听着，我命令你们都乖乖地待在柜台，哪怕你们每年出新款，我要把你们统统都征服。"

"哈哈，宝马X5也在柜台里待着啊？"周锐乐喷。

骆伽狠狠踩在周锐脚上："猪，你有什么梦想？"

周锐没有那么大志向，右胳膊紧紧搂住骆伽，在她耳边轻轻说道："陪你征服北京，就是我的梦想。"

骆伽将头靠在周锐肩膀，闭上眼睛，任凭大风掠过。

小魏拎着暖水壶，推开咯吱的木门，惊讶地看见周锐和骆伽，尴尬地想退回去，被赵勇跳起来拉住："小魏，我给你介绍，我最好的朋友。"

"不用介绍，我认识。"小魏奇怪，他们应该是你死我活的竞争对手啊。

"坐会儿，抽根儿。"赵勇拉他坐下，靠在沙发上点燃香烟。

骆伽看出他有事，拉周锐走到一边。小魏趴在赵勇耳朵旁边，说出消息："处长透露一件事，局长那边不着急立项，估计你还得等。"

小魏说完话，抽完烟，拎起空暖水壶，与骆伽打个招呼回办公室去了。赵勇不把周锐当外人，将两人扯回沙发："帮我琢磨一下。"

赵勇将田蜜辞职离开脸谱夜总会，后来失去汽车和房子的事情述说一遍，然后问道："田蜜那儿到底发生什么事了？"

"失恋，肯定的。"骆伽一语道破。

"失恋？"赵勇品味着这句话，好消息还是坏消息？

"她在哪里？你带我们去看看她。"骆伽想着，王锴抛弃了田蜜，却在追求

自己，这之间有什么关联吗？

“好，她已经上班了，我们今晚就去找她。”赵勇乐颠颠地站起来，他要去见客户，把这个地方留给周锐和骆伽，临走还向周锐做个手势，意思是别浪费了这个地方。

骆伽坐在沙发上闷闷不乐，拜访李玉玺不成，意外发现赵勇从下到上夯实了关系，平添了中联这个对手，自己胜算更低。而且赵勇那晚去公司取通州协议，很可能与唐南军一起陷害了父亲，骆伽外表没有表露出来，周锐却能看出，他相信赵勇绝不会栽赃骆南山，然而只有赵勇知道那晚发生了什么，必须要问清楚。

赵勇把周锐拉在一边，小声嘀咕：“网上那个大枪好奇怪，和你聊什么了吗？”

大枪不找周锐，周锐便不理他，因此互动不多，周锐什么事都不瞒骆伽，声音不大不小正好让她听见，她显然对这个话题感兴趣，侧耳细听。赵勇摸摸脑袋：“奇怪了，大枪主动找我，还给我不少有用信息。”

这非常奇怪，赵勇得罪过张大强，他不捣乱就不错了，怎么会帮他？周锐摇头：“赵勇，我觉得，网上的大枪很可能并非张大强本人，你要小心。”

可是，网上的大枪为什么对自己不理不睬，偏偏去指点赵勇？周锐想破了脑袋也没弄明白。

张大强收回笑脸，换电梯回到办公室，抓起电话，把李玉玺考察的事情通知刘明君，卖个人情，付出必有回报。这件事事关重大，刘明君连声称谢。张大强心里一爽，忽然想起刘明君说的好地方：“还有一件事，关于立项的事情，得当面跟你说。”

“好好，今晚四菜一汤。”刘明君被消息钓住，立即请张大强吃饭。

“最近脂肪肝，要健康，去上次你说的那个地方。”张大强暗恨他不懂事。

刘明君恍然大悟，那可是销金窟，可是为了消息只能答应：“OK，晚上在那儿碰头。”

张大强拨通骆伽电话邀功：“我啊，张大强，局长要考察，我推荐了捷科，你要做好准备啊。”

63 ╱ 周一，晚上六点十分

宝宝，妈妈决定了，不管有多难，都要把你留下来。妈妈能去工作挣钱，妈妈能养活你，不靠任何人，妈妈也能把你培养成人。田蜜用茶水湿润干燥的嘴唇，她从艺校毕业，便在北京的夜场唱歌，经常受各种各样的客人骚扰。连文质彬彬的周锐也会掏出钱来，让自己陪客户睡觉！她把钞票扔个天女散花，再也不想在这种场合厮混。同时，她遇到了王锴，便不用在那种场合厮混，到与永嘉集团关联的房地产公司上班了。田蜜相貌甜美，言语顺畅，上面有人照顾，又与世无争，在办公室里做着可有可无的闲差，做得井井有条。

她今天上班的时候，被售楼经理叫到会议室，宣布组织结构调整，田蜜不再负责行政的工作，必须到一线支持销售。薪酬与岗位同步调整，以前的五千多元变成了八百元，美其名曰是浮动工资，只要卖出两套房子，提成就超过了五千元。田蜜顿时明白，这是永嘉集团的关联企业，王锴的手伸到了这里，迫使自己拿掉胎儿。争辩没有用，田蜜便收拾行李，从楼上搬到楼下。她的新工作是接待，就是站在门口，看见顾客远远过来，拉开门，弯腰九十度恭恭敬敬地寒暄，欢迎光临。周末的客户川流不息，田蜜拉了几百次门，弯了几百次腰，她不怕累，就怕影响宝宝。

赵勇出现在门口，身后还跟着周锐和一个明星范儿的女孩，他们怎么来到这里了？她习惯性地拉门弯腰：“欢迎光临。”

周锐为半年前的事情惴惴不安，忽然想明白骆伽的动机，自己为了掩饰尴尬，曾向张大强说过出八百元包田蜜过夜的话，她是不是还在怀疑？旁边的售楼经理察言观色，周锐西装革履，骆伽更不寻常，很像楼盘的目标客户，闪出来将田蜜挡在身后：“周末好，欢迎光临。”

田蜜皱着眉头，售楼经理名叫白涛，人不坏，就是过于敬业，一旦被他拿到电话，便噩梦不断，无论你在哪里，在干什么，都会给你打来电话。她从白涛背后冒出头来岔开：“你们一起买房子？”

周锐说谎紧张，忙不迭点头，赵勇立即挡在前面：“房租很高，不如自己买。”

白涛交换了名片，躬身带他们去看楼盘模型，低声对田蜜说：“跟着我，好好学。”

田蜜顿时晕眩，从此周锐和赵勇的电话要饱受折磨了。白涛戴上雪白的手套，打开灯光效果，双手像交响乐指挥一样轻掸灰尘，打了鸡血般，滔滔不绝开始介绍：“我们楼盘位于东三环的燕莎和丽都商圈之间，地铁十号线和机场快线将在这里交汇。您看，这是第三使馆区，美国、日本和德国大使馆林立，嘿嘿，等于美国大兵给你当保安，多安全。”

他说到兴奋处，眉毛跳动，嘴巴喷沫儿，白手套横飞，抽空向田蜜努努嘴示意，楼就该这么卖。赵勇是客户身份，时不时插问几句，他更加兴奋地推销："项目周边高档写字楼和五星级酒店云集，是不可多得的尊贵的置业良机。这里是朝阳实验小学，市重点，不用过马路就可以送宝宝上学了。"

三人都没有成家，白涛的介绍完全没有针对需求，他的白手套指着楼盘模型，用把死人说活的语气说："请看，这里是未来地铁十号线出口，步行五分钟搭上地铁，瞬间可达北京的每个角落，天涯海角任您穿行，尽掌先机。"

骆伽目光不时打量田蜜，周锐知道她还在多疑，便拉她走到田蜜身边道歉："那天晚上非常对不起。"

半年前的事情像冰冷的铁锥，经常在田蜜心中最柔软的地方划过，使她伤痕累累。她却不是记仇的人，随着时间流逝，渐渐原谅周锐："那种地方不适合我，这样也好。"

周锐走回来，向骆伽介绍："她就是田蜜。"

骆伽保持着笑容，已经相信了周锐，口气却很严肃："解释就是掩饰。"

赵勇急于摆脱还在空喷的白涛，强行握手告别："谢谢介绍，我们回去看看楼书。"

白涛依依不舍，日本人一样弯腰道别："谢谢参观我们楼盘，谢谢。"

赵勇忙不迭地推走他，与周锐和骆伽聚在沙发上。周锐喜欢研究，琢磨着白涛的销售方法："伽伽，你看白涛的销售方法怎么样？"

白涛机关枪一样扫射产品卖点，从来不关心客户需求，是典型推销，骆伽咯咯笑着："戴白手套的菜鸟。"

周锐和骆伽可能不知道李玉玺考察厂家的消息，要不要告诉他们？一边是朋友一边是生意，怎么选？赵勇干咳几声，终于压低声音："告诉你们一个消息，李玉玺要考察厂家。"

赵勇还是够朋友，周锐拉着他去看样板间，突然问道："赵勇，告诉你一个消息，老师已经晚期了。"

赵勇听了猛地皱起眉头，周锐乘虚而入劝说："老师冤枉啊，他忍着什么话都不说，其实心里都明白，所有责任都自己扛了，那天晚上的事情只有

你清楚。”

宇天是小公司，招投标需要财务文件，赵勇便申请拿到财务部的钥匙，半年前的晚上，他回到黑漆漆的办公室，取了通州的协议交给唐南军，心里隐隐觉得不妥，后来公司出了事情，他便猜到唐南军做了手脚，他心里挣扎万分，一面是大师兄，一面是公司，不知道该如何抉择，然而，并没有人找他了解情况，他便一直将这个秘密压在心底。他长长喘口气，将那晚情况一五一十告诉周锐。周锐立即明白，幕后操作的人便是唐南军：“赵勇，你说说，怎么办？”

赵勇叹了一口气，骆南山是好人，他一直内心不安：“周锐，这件事已经过去半年了，老师都不再追究，我们又能怎么样？”

白涛返回前台，换回冷冰冰的面孔：“田蜜，来我们这里多久了？”

“经理，半年了。”

“卖出几套了？”

田蜜无语，她本来在办公室，没有销售任务。

“如果卖不出去，怎么向老板交代？”白涛接待客户的面孔像乐开花，现在像拉长脸的驴子。

“我一定努力。”

“还要掌握方法，今晚回家对着镜子练习销售话术，要把死人说活才行。”白涛将她拉到楼盘模型旁边，一句一句地讲解。

64 ╱ 周二，上午九点三十五分

李玉玺背后是数亿订单，考察的消息，通过各种渠道传到厂家，各路高手摩拳擦掌，都想抓住这个送上门来的机会。突破李玉玺在此一举，与唐南军躲在吸烟角落里的赵勇大口猛吸：“大师兄，你要亲自接待。”

“我级别不够。”

“您是公司副总裁，级别还低？”

“跟我来。”唐南军摁灭烟头，到达三层的总裁办公区域，向里一指。

“柳总！动不到这个级别吧？”赵勇缩在后面，吓得直哆嗦，柳庆元是中联创始人，中国赫赫有名的商业领袖，二期工程的几个亿，对每年收入五六百亿元的中联来说，不算什么。而且柳庆元到各省，基本上都是与省长这个级别的会面，李玉玺的局级很不对等。“这是拼命，输了怎么办？”

“商场如战场，就是拼命的地方，如果不想拼，就舒舒服服地待在洛阳老家，四月看牡丹，十月吃水席吧。”唐南军有自己的打算，柳庆元出面，这个订单便极有把握。

赵勇最怕这种话，拍着胸脯答应：“好，我发邮件申请。”

邮件根本到不了柳庆元那里，秘书肯定转回来，唐南军摇头：“你在这里堵，当面说。”

赵勇拦截过客户，拦公司老板还是第一遭：“这个，不太好吧？”

“缩头了？河南人是孬种吗？”

“谁是孬种？俺就要给河南争口气。”赵勇受不了，唐南军嘿嘿笑着走了。

在中联员工的心目中，柳庆元不是人，而是神！赵勇敢敲李玉玺的门，却没有胆子拦截柳庆元。我计时吧，如果他十分钟不出来，就回去发邮件。十分钟，九分钟，八分钟，办公室门打开，阿弥陀佛，别是他。千巧万巧，出来的竟真是柳庆元，他踏进电梯，里面响起柳庆元的声音，赵勇手忙脚乱，进不进？

“进来吗？”柳庆元按住电梯等待，挤满满的中联员工一起看着赵勇。

“我！进！”赵勇踏进电梯，数字飞速下降，从三层下来多长时间？赵勇没有退缩余地，鼓起勇气，自己听着声音都扭曲：“柳总，我是大客户部门的赵勇，负责北京交管局二期工程，主管的李玉玺副局长将来公司考察，想请您见他。”

柳庆元双手后背，面对电梯门方向，背对赵勇：“你的主管叫什么名字？”

说不说？出馊主意的就是唐南军，赵勇气不打一处来：“大客户部总经理唐南军。”

“知道了。”柳庆元不说见还是不见。

赵勇盯着他一尘不染的领口，不达目的誓不罢休：“二期工程覆盖全省，北京是全国机动车最多，路况最复杂的城市，对大客户部门至关重要。”

“记住，电梯里不要谈生意。”柳庆元走出电梯，等周围人散去，面对赵勇说完，甩步离去，赵勇呆呆望着他离去的背影，糟了。

如果柳庆元不出面，唐南军的影响力就差多了。赵勇垂头丧气地抽了一根烟，李玉玺来公司参观本是天赐良机，机会却在无可奈何地流失。唐南军突然推门进来，拎着赵勇回到办公室：“看邮件，柳总的。”

赵勇惊喜地趴在桌面仔细查阅，邮件很简单，请大客户部门安排时间，接待北京交管局李玉玺局长。唐南军很冷静，李玉玺和柳庆元都是大忙人，如果时间对不上，就忽悠了柳庆元。唐南军拍拍椅子，把座位留给赵勇：“别高兴太早，你立即联系交管局，确认时间。”

李玉玺的办公桌上并列着两份传真，一份来自惠康，另一份来自捷科，这个张大强，消息走得真快，李玉玺刚露出点儿意思，他就通知了厂家。方恩山摸不准他的想法，不想暴露立场，笑着建议：“两家都是跨国巨头，诚心邀请，局长去看看吧。”

方恩山又取出一份传真：“局长，中联也来传真了。”

“中联？他们也能做智能交通？”李玉玺家里的台式电脑便是中联的，却不知道他们也有大型设备。

方恩山要帮赵勇，不遗余力地推荐：“中联是国内巨头，局长既然要去考察，不妨也去看看。”

李玉玺对中联没有感觉，可去可不去，给方恩山一个面子：“那就去看看，长长见识。”

这些厂家的邀请函都瞄着二期工程的数亿元订单，李玉玺心里明镜一般：“老方，部里压力很大，我想先把软件的标招了。”

软件金额不大，一般几百万，通常与硬件同时招投标，方恩山不理解，却坚决照办：“好，我去和张大强商量。”

李玉玺戴上眼镜，仔细瞧着两份传真：“老方，你说，这个鱼饵够不够大？”

鱼饵这个词多次出现在李玉玺口中，方恩山不明白：“您说的鱼饵是？”

“二期工程。”李玉玺说。方恩山想起一期工程招标的时候，两个毛头小伙子说，电信和银行全国集中采购招标，能够将价格砍去百分之九十五。李玉玺详细计算，惠康在一期工程给了百分之五十的折扣，一个亿的项目，

就有几千万的利润，这便是鱼饵。

“我们拿二期工程钓什么？”方恩山隐约明白，事关重大，必须与李玉玺再次确认。

“老局长马上退休。”李玉玺轻轻一点，验证了方恩山的想法，二期工程果然是鱼饵，要钓的大鱼是李玉玺的局长职位和方恩山的副局级，李玉玺继续问：“听说永嘉集团的王锴神通广大，广结人脉。”

“王锴本人就是太子党，他涉足房地产，与市里领导都有关系。”方恩山开始佩服李玉玺，不愧是钓鱼高手，他上面没有人，现在便用二期工程做鱼饵，王锴便是鱼竿，在他手中指向市政府，那个衙门里隐藏着决定李玉玺升迁的大鱼。考察厂家，在下竿前探探鱼群，决定下竿的方向。

方恩山半明白半不明白之际，李玉玺不想讲太多：“你别管那么多，先把二期工程的主导权抓过来，我们才能讨价还价。”

现在二期工程控制在张大强的信息中心，李玉玺放长线钓大鱼，必须收放自如，张大强并非他的嫡系，操控不灵。方恩山本就与张大强不和，立即给他上眼药：“是啊，我们放长线钓大鱼，就怕关键时刻掉链子。”

李玉玺压着二期工程，就是没有盘算清楚，此事涉及局长宝座，不容有失：“怎么个掉链子法？”

“我们内部有人和厂家勾结，吃里爬外，怎么放长线钓大鱼？这都是轻的，要是有人为了自己的好处，丧心病狂，那可就麻烦了。”方恩山暗指张大强，趁机捅刀子：“你考察厂家的消息都泄露了，招投标的时候，是不是连价格都敢向外说？”

李玉玺咽下这口气，准备卸磨杀驴，如今要推磨，还不能杀驴：“老方，张大强技术上还是有水平的，现在还离不开他，再等等，你先留心。”

他们谈完这番话，互相交了底儿，沉浸在升迁的幻想中。真正的盟友，即便两人无话可说，也不觉得尴尬。李玉玺和方恩山就是这样，一荣俱荣，一损俱损，荣辱与共，肝胆相照。

65 / 周三，上午十点十分

修通环线，领导剪彩，新闻报道，风光有面子，还有政绩。疏通一条小路，麻烦不小，好处不大，于是北京便变成了摊大饼，二环三环四环五环

地向外摊，车都被赶到环线上。要到路对面打个酱油，都要从立交桥上兜一圈。李玉玺今天自作自受，他的奥迪从二环上了三环，然后是四环和五环，慢吞吞地驶向上地开发区的中联公司总部大楼，一个半小时才出了八达岭高速。终于，奥迪停在中联总部大楼，中联公司创始人柳庆元走下台阶，亲自拉开车门："李局长，欢迎光临。"

柳庆元创建中联，击败众多跨国公司，成为中国市场遥遥领先的电脑品牌，三岁小孩子都知道他的名字。李玉玺没想到他亲自接待，还会为自己拉开车门，连忙伸手："幸会，柳总。"

两人并肩进入中联大堂，迎面的LCD（液晶显示器）大屏幕闪出一行欢迎词：热烈欢迎北京交管局领导参观考察。柳庆元走到前台，为李玉玺填写了参观登记表，领了胸卡递给李玉玺，向前带路半步："请，我今天是导游，为您介绍中联的历史。"

他们一行进入展厅，柳庆元站在一幅照片旁边："李局长，猜猜，这是哪里？"

照片上只有一个小小的红砖房，很有些年头，高耸的屋顶是二十世纪五六十年代苏联的样式，这种房子当时十分普遍，贴在展厅开宗明义的第一幅，李玉玺猜不透。柳庆元目光充满情感："这是中联的总部。"

这个砖房连十个人都装不下，李玉玺更加糊涂："柳总说笑了吧？"

"十八年前，我们的总部，这本是中科院的门房，我借来当办公室，中联就是从这个小房子走出来的。那时，我们只有十八个人，是捷科和惠康这些跨国公司不起眼的代理商。我们没有技术，没有研发力量，没有品牌，没有资金，我们什么都没有，只有一股精神，外国人能做到的，我们中国人也能做到。"柳庆元开始介绍当年创业历程，李玉玺久久凝视这座砖房，十八年的时间里，中联确实创造出了奇迹。

"中联的发展离不开对我们不离不弃的客户，没有你们就没有中联的今天，因此我们始终将客户放在核心的位置，不断为客户创造价值。"柳庆元用一个个活生生故事，详尽讲解公司历史，赵勇暗暗点头，感动人心的力量远远胜过产品的推销。尤其这些话从柳庆元口中说出来，更加震撼人心。

他们进入产品区域，展厅焕然一新，李玉玺走到一台电脑旁边，看着眼熟："我家里用的就是这款，我可是你们的老客户了。"

中联的主要市场都在家庭和个人，柳庆元组建大客户部门，就是要进军商

用市场，他趁机询问：“李局长，您办公室里用什么牌子的电脑？”

“不瞒您说，我们用的是惠康。”

柳庆元走到展厅另外一侧的大型设备前，这是中联推出的高性能服务器，处理能力和稳定性都领先业界：“请看看这台超级电脑，处理能力与任何跨国公司的产品相比，毫不逊色。”

李玉玺不敢轻易承诺，强调价格：“仅仅性能还不够，我们要的是性价比。”

柳庆元听出话中之意，向李玉玺承诺：“只要李局长给机会，我们一定拿出诚意。”

李玉玺沉默，在这种场合，话是不能乱说的。柳庆元一鼓作气问道：“难道李局长连机会都不愿意给我们国内的厂家吗？”

李玉玺不再推脱：“机会，我一定给，到时候就看你们的诚意了。”

两人都付出一个承诺，各自得到一个承诺，柳庆元在最关键时刻，便可以抛出承诺，掌握击败对手的最后时机，只要中联表现不是太差，总能够分一杯羹，这意味着两个领导为二期工程定下基调。唐南军全心陪着方恩山，立项报告卡在他手中，具体操作也要通过他，抓住他，就能抓住这次难得的机会。

结束参观，一行人进入贵宾室，不痛不痒地又聊了一些互相感兴趣的话题。赵勇陪在末位，不时看表，期待李玉玺留下共进午餐。事情并没有按照他的设想发展，十一点半，李玉玺告辞，柳庆元没有挽留，亲自送出公司。

望着离去的奥迪，赵勇评估着参观的效果，没有共进午餐是一个遗憾，李玉玺答应给中联机会，这是收获。擒贼擒王做到了，下面该怎么办？技术分和商务分都控制在张大强手中，绕也绕不开，赵勇似有所悟，喃喃念叨：擒贼擒王，趁热打铁，狐假虎威，狗仗人势。他突然转身去追柳庆元，双手插进正在关闭的电梯。

“你说什么？”唐南军听得糊里糊涂，当他从旋转门进来的时候，赵勇已经钻进电梯。

中联的各级领导们众星捧月一样环绕着柳庆元，赵勇背靠电梯门，面对柳庆元：“柳总，谢谢您。”

“不用谢，我应该做的。”柳庆元神色严峻。

赵勇记得不能在电梯里谈业务的警告，忍住不语，等电梯门开，亦步亦趋跟出来。柳庆元停脚步：“还有什么事情，需要我帮忙？”

“下一步怎么办？”赵勇发问。

柳庆元通常用这种语气质问下属，被问还是第一遭，他是何等人物？立即反问回去：“你说说。”

“为什么请您见李局长？”赵勇不答反问。

唐南军冲出电梯，正听见这句话，惊出一身冷汗，赵勇这口气仿佛是老板。柳庆元偏不回答，呵呵笑出声来：“对呀，你为什么请我见李局长？”

“李局长现在去哪里，您知道吗？”谁回答谁被动，赵勇与柳庆元的级别是一个天上一个地下，不能硬抗，只好换个话题，绵里藏针地问回去。

“呃，哪家公司？”柳庆元被连问三次，毫不示弱地三次反问回去，不落下风。

“惠康，李玉玺一碗水端平，我们仍没有优势。”赵勇连续追问，实属胆大妄为，现在首先让步，好像退缩回来。唐南军刚舒口气，赵勇又突然开口：“我请您下周去趟交管局。”

“为什么？”柳庆元第四次提问。

“您去交管局，李局长会不会见您？”

“礼尚往来，应该会吧。”柳庆元心中一跳，我竟成了他的棋子，这个年轻人胆大心细。

赵勇要趁热打铁，利用李玉玺的影响从上到下压下来：“北京交管局招标，七十分技术，三十分商务，我们不能拼血本靠价格取胜，这是杀敌一千自损八百的做法。您去交管局，李局长必然率领相关人员接待，我们从上向下捋，借您的势，拿到技术分。”

“发邮件给我。”柳庆元听完，沉默一阵，未置可否，转身离开。

“好办法，狐假虎威。”唐南军听在耳中，赞赏这个计划。

“对，我们狗仗人势。”赵勇顺嘴接话。

“胡说八道，我们这是站在巨人的肩上。”唐南军找到一个更恰当的词，高高兴兴地拉着赵勇去抽烟。

66 周三，下午五点整

刘明君挥手道别，直到奥迪驶出停车场，交管局应该向西，奥迪却向北边驶去：“他们去哪里？”

“捷科。”韦奇峰拿不准，罗小希不再源源不断提供消息，他只能靠猜。韦奇峰整理衣服返回公司，察觉出异常，李玉玺完全是走个过场：“大强没有来，来了方恩山。”

刘明君这才察觉，这确实值得琢磨：“李局长是不是对张主任有什么想法？”

韦奇峰猜测着其中的原因，口里吟诵：“故形之者，以奇示敌，非吾正也；胜之者，以正击敌，非吾奇也，此谓奇正相变。”

这段话必与张大强的事情有关，刘明君却听不明白：“韦总，您说什么呢？”

这是唐朝名将李靖所著的《李卫公问对》中的一段话，李靖协助唐太宗李世民一统大唐江山，又出兵奇袭，击败突厥，是中国历史上与卫青、霍去病齐名的大将。这本兵书是他与太宗李世民用一问一答的方式探讨两人的作战经历，第一篇讲述奇正，与《孙子兵法》的“凡战者，以正合，以奇胜”相映生辉。

韦奇峰平生谨慎，追求完美，奇正之谋正对他的脾胃。商场如战场，既要做好台面工作，也不要忘记疏通下面，刘明君的表面工作为正，他早就在台面之下运作，埋伏下了奇兵：“客户是风筝，我们手里不能只有一根线。”

刘明君深受启发，觉得自己做交管局的项目，似乎只有正而没有奇。

“没到高峰期，就这么堵？”李玉玺从惠康总部大楼出来，大北窑桥下堵成一锅粥，他们打算下午看完惠康，正好沿着三环向北去捷科公司参观。

捷科六点钟下班，即便到了也是走马观花，方恩山虽然被周锐戳了痛点，却没有十足的倾向性：“行人乱穿马路，要是不小心撞了刮了，那就堵死了。”

“估计就下班了，一会儿就高峰了。”李玉玺有了退意，何况捷科是张大强的推荐。

“好，我通知他们，争取下次吧。”方恩山虽被戳了痛点，但是李玉玺既然开口，便不能违抗。

天色已黑，骆伽焦急地等待，短信过来：局长行程有变，参观事宜改期，方恩山。这不啻当头一棒，李玉玺先考察中联，下午是惠康，捷科排在最后，可有可无，现在他取消参观捷科的参观行程，证明张大强在他面前根本说不上话，没有影响力。

形势不妙，希望渺茫。

周锐受挫之后，换了思路：“伽伽，交警部门是最终使用部门，我们不能总围着信息中心和计划财务处转。”

“可是，交警没有参与项目。”骆伽总从为人的角度考虑，周锐却从做事的出发，两个人思路常常相反。

周锐做了深入的研究，在网上查资料，找相关的人去聊，又找到了痛点：“伽伽，今天凌晨六点，一家三口开着一辆丰田威驰去医院看病，在路口等红绿灯，一辆保时捷卡宴超速闯红灯，从后面追尾，硬把三厢撞成两厢。六岁儿子和爸爸脑死，母亲右腿截肢，她中午醒过来，第一件事就问儿子，现在交警们都在满北京城找撞人的那个杂种。”

“他跑了？”骆伽听不得这人间惨剧，心头纠结。

“司机撞了人就跑了，估计在夜店玩了一夜，喝多了一边开车一边睡觉。”周锐把这件事情的前因后果打听得极为清楚，“恶性交通事故频发，司机在无人值守的路口闯红灯并超速，而且肇事之后逃逸，这也是交警的痛点。”

“这与二期工程有什么关系？”骆伽为那一家三口难过之余，反问周锐。

周锐继续说第二个痛点：“交警们在路面，夏天酷热难当，地面温度有五十度，冬天极寒，零下10度，还有尾气污染。交警们有两个职业病，一是静脉曲张，天天在马路上站出来的，另外一个就是肺癌，不吉利，他们就说是呼吸道的事。朝阳支队刚病倒一个，这是第二个痛点，我们的智能交通解决方案都能解决。”

骆伽跃跃欲试，她爱上了戳痛点的感觉：“好，我们去戳，可是戳谁？”

“赵支队。”周锐拿出资料递给骆伽，上面有赵洪河的详细资料：“朝阳支队队长，项目小组成员，却不重视这个项目，从未参与招投标。”

“嗯，我们再去买几张购物卡，上上下下送一遍。”骆伽受赵勇启发，打算一张张送到大大小小的领导手中，该安抚的安抚，该打桩的打桩。购物卡是销售行业的潜规则，直接送钱公司没法走账，便买来购物卡，开成办公用品的发票，可以理直气壮地报销。

周锐依然记得公司规定，每次送礼物不能超过三百元，很较真地反对：“伽伽，送购物卡违反公司规定。”

这是方宏伟的主意，骆伽扁扁嘴角不以为然：“大家都这么做。”

周锐在半年前，为搞定张大强，出八百块钱让田蜜陪睡，一直内心不安，深受折磨，发誓再也不做这样的事情：“伽伽，半年前，只要你爸爸答应给张大强回扣，便能拿下一期工程，我打电话请示，你猜猜他怎么说？”

周锐提起骆南山，骆伽竖起耳朵认真听：“爸爸怎么说？”

半年前的情景历历在目，周锐拉着骆伽的双手：“他说，我决不能不择手段，给那些贪官们送回扣。还说，我宁可公司倒闭，宁可饿死街头，也不陪他们祸害老百姓。我必须对得起自己的良心！这都是你爸爸的原话。”

骆伽想起爸爸的病情，眼眶盈满泪水，周锐继续劝说：“伽伽，我答应老师要照顾你，绝不能让你做出这种事情来。”

“我们不给，别人给，最后倒霉的还是老百姓！”骆伽的回答竟与当初周锐的说法一样。

周锐想通了这个问题，目光闪亮：“伽伽，只要学会了雷先生的摧龙八式，便不需要用这种下三烂的方法来做生意了。”

骆伽半信半疑，雷励行从来没有传授摧龙八式，只是讲些故事来听：“周锐，别傻了，你以为这个世界上真有《葵花宝典》吗？退一步说，即便有摧龙八式，雷先生也愿意传授，韦奇峰在交管局根深蒂固，送钱送女人，我们仅仅凭一套摧龙八式，便能打败韦奇峰？”

周锐不得不承认骆伽说的有道理，却仍不让步：“如果这样，我宁可输，宁可回到实验室去做研发，宁可离开北京。”

骆伽加入捷科是想搞清楚爸爸的事情，并没有打算一直做下去，选择让步：“好吧，不送就不送，我把购物卡退了，但是我必须要问雷先生，摧

龙八式能不能打败回扣。”

周锐反而于心不忍，如果因此输了订单，他会非常内疚。

67 周五，上午九点整

方宏伟埋头走进办公室，丢了山东订单，北京的项目凶多吉少，怎么向雷励行交代？他摸摸上衣口袋，猎头公司的电话在这里，也许用得上了。雷励行倒了一杯旧茶，放在方宏伟对面：“尝尝，你爱喝。”

方宏伟抓起来灌一口，烫得龇牙咧嘴：“老板，我憋了一件事，一直想问。”

“问。”雷励行仍然喝咖啡。

“您这茶，我怎么品都不像好茶。”方宏伟丢了山东项目，打算破罐子破摔。

雷励行仰面大笑，抓起茶水倒进垃圾桶，从抽屉里捧出一罐武夷山大红袍，拉着方宏伟走到旁边的沙发，翻出茶具，冲进热水。方宏伟伸手欲饮，被雷励行推开，一丝不苟地将茶杯茶碗冲洗一遍，泡出第二壶，双手端过去：“这杯。”

一股清香扑鼻，与刚才发霉的龙井是天壤之别，方宏伟连声称赞。雷励行指指龙井，点点大红袍：“这龙井本是极品，放时间长了，味道怎么样？”

“那就差点儿意思了。”方宏伟并没有听出来雷励行话中的隐喻，心里盘算着怎么从雷励行这里要到好的离职补贴。

“你在这个位置做了几年？”雷励行又沏满茶水。

“三年。”

“上好龙井放了三年，你还留吗？”雷励行将茶叶罐抓起，砰地扔进垃圾桶中。

方宏伟咬牙，这意思在明确不过，请我走人，凭什么？老子就不动。雷励行为自己沏了一杯茶，端起来浅尝一口：“宏伟，你还能完成目标吗？”

“争取。”

“我希望你能完成，但是我给你一个建议。”

“什么建议？”

“我给你一个月的假期，不用来公司了，休息，整理心态，去看看其他机会。”

该怎么办？雷励行那边没有通融余地，业绩改进计划在人力资源，连打官司都不可能赢。老子没有功劳也有苦劳，方宏伟咽不下这口气，肚子鼓鼓颤动，越想越亏，肚子振幅更大，几乎撞上桌面。他一拳砸在桌子上，笔记本电脑和水杯砰地跳起来。

马勋听见声响，从格子间里探出脑袋，机警地发现了异常，嘿嘿笑着走过来：“老板，抽根烟去。”

两人钻进安全通道，方宏伟反复揉搓肚子：“奶奶的，咱们干了这么多年，公司给过什么资源？就练咱们几个。现在公司要做这块市场了，一脚把老人踢开，这叫本事吗？枪口对内打自己人，也算本事？”

马勋眨眨眼睛，同病相怜，他们是一根草绳上的两只蚂蚱：“老板，我呢？”

方宏伟笑得肥肉乱颤，拍着马勋如同捏着小鸡：“跟我说实话，你这几天西装革履的，干吗去了？”

马勋瞒不住，干脆招出来：“嘿嘿，您知道，我供着房子呢，早做准备。”

方宏伟拽着他衣领拉近：“找工作哪有那么容易？咱们必须跟雷励行没完没了。”

马勋龇牙咧嘴笑着：“老板，您别开玩笑了，咱们哪儿斗得过雷励行？”

方宏伟压低声音，贴在马勋耳边：“咱们斗不过没关系，上面有人早看他不顺眼了。”

上面？雷励行是大中华区副总裁，上面只有周晓群一人。马勋面试不成功，正在绝望，现在仿佛找到亮光的老鼠：“哼，雷励行，你也有今天。”

方宏伟看四周无人：“雷励行锋芒太露，威胁到上面，本来这和我们没什么关系，但是他下手太狠，不给我们活路，我们只能对不起他了。”

马勋眨巴几下眼睛，仍然没有把握，方宏伟摁灭烟头，给他信心：“我跟

你说，雷励行走马上任，接手这个烂摊子，他就掉进了圈套。他就像病人，不做手术拖不过今年，做手术伤筋动骨，也许就下不了手术床。”

回到办公室，叮咚一声，一份来自人力资源的电子邮件跳入邮箱，方宏伟迅疾点开，这是一份离职协议，离职后便可以得到N＋3补偿，他在捷科工作五年，拿到八个月薪水，将近三十万，不错的数字。休息一段时间，找到新工作，雷励行的安排还算公道。方宏伟关闭邮件，右手撑在下巴开始思考：拿钱走人吗？

“山东怎么会输？”雷励行语气平稳地问罗小希，将腿搭在椅子上。

“我刚来捷科，工作没来得及做深。”罗小希低下头，想避开他锐利的双眼。

“还有其他原因吗？”雷励行与方宏伟谈过，得知了罗小希与韦奇峰异常的关系。

“其实切下来一些，但是那是残羹剩饭，我不想要。”罗小希这次说的是真话，年初是做预算的季节，罗小希留在济南几天已经有了丰硕的成果，她将笔记本取出打开摊在面前。上面有今年项目的名称、金额、启动时间和负责人等，满屏幕密密麻麻都是。残羹剩饭与这些项目相比，微不足道。

雷励行合上笔记本，仍然注视着罗小希：“还有其他原因吗？”

罗小希沉默，还有一个原因，这是送给韦奇峰分手快乐的礼物。否认？雷励行绝对会看出蛛丝马迹，而且方宏伟已经有所觉察。承认？这是什么样的责任？我还在试用期间。

“你告诉我实情，我才能帮你。”雷励行已经看透她的心思，等着她开口。罗小希深知他探视人心的能力，紧紧闭嘴不发一言，寂静的背后是紧张的气氛。

雷励行突然笑起来：“今晚有空吗？”

罗小希想起倾听技巧，不说有空没空，断然回答：“今晚帮妈妈打酱油。”

雷励行早已猜到，继续问下去：“打完酱油，做饭吃饭之后，有空吗？”

罗小希玩起了倾听和提问的游戏，刚才的尴尬已经消失：“该睡觉了。”

“吃完晚饭才七八点，还不能睡觉。”雷励行接过话题，仰头看着天空：“我单身，周末不知道怎样打发时间，不过最近我发现了一个很棒的酒吧，有

你最喜欢的澳洲红酒。”

“啊，我们去试试。”罗小希被点中兴趣点，跃跃欲试，忽然明白了雷励行的动机，喝完红酒之后，情感的秘密岂能瞒过他。雷励行的笑容，坦诚、值得信任，没有危险。

“戳痛点比《葵花宝典》还灵，方处长正在敷衍，我们戳了罚款流失这个痛点，他立即中招。”骆伽开心地坐在雷励行对面，她只试了一招，便体会到威力，更加期待摧龙八式。

周锐向来直来直去，心里存不住话：“雷先生，摧龙八式是不是最顶尖的销售套路？”

雷励行猜到这句话中背后的味道，对于周锐和骆伽，他毫无保留：“这么说吧，销售方法正在从以产品为中心过渡到以客户为中心，在未来二三十年内，不会有比摧龙八式更高明的方法。你为什么会有这个问题？”

“现在销售都是送钱送女人，摧龙八式能不能打败回扣？”周锐再次直截了当地提问，被骆伽在桌面下踩住脚。

雷励行沉默，端起咖啡，周锐正在做交管局项目，肯定有人在交管局用这种招式。雷励行看好骆伽和周锐搭配的潜力，却不看好他们能赢下交管局项目。韦奇峰绝对是高手，在交管局布局多年，占尽天时地利人和，周锐和骆伽从未做过销售，加入公司才三个月，击败韦奇峰不啻天方夜谭。他反问周锐：“如果摧龙八式打不过回扣，你会怎么样，也去送钱送女人？”

周锐合上笔记本电脑：“我辞职，回去做研发。”

雷励行本来担心，摧龙八式被用在歪的地方，不知道会腐败多少官员。他非常满意周锐的答案，为没有看错人而暗暗开心：“好，既然这样，我告诉你答案，摧龙八式可以打败回扣。”

周锐豁然开朗，他一直为做不做销售而纠结，他现在是售前工程师，安慰自己这不是销售工作，却常有自欺欺人的感觉，如果销售不用送钱送女人，便可以心安理得地做下去。雷励行停顿一下，继续说道：“这不容易，如同自缚双臂过招，如果对是方高手，你必须是高手中的高手，必须有过人的本领。”

只要有出路，周锐就不怕难，不怕累，他的心结解开了，开心地看着骆伽。骆伽满脑子都在想，李玉玺路过捷科而不入，冷不丁冒出一个主意，如果雷励行出马，二期工程会不会希望大增？便打起了主意：“我想请李局长来公司看看，您能出面见见吗？”

雷励行端起咖啡杯，皱眉思索，他从来都是雷厉风行，极少露出沉思的表情："这个项目，我希望你们自己来拿。"

骆伽不解，她确实与李玉玺这个级别不对等。雷励行收回双腿，坐直身体："如果不是你负责这个项目，我肯定出面，还可以动用老朋友们来帮忙。但是，只要你负责二期工程，我便只旁观，决不出手。"

骆伽目光一闪，雷励行在这个行业这么多年，不可能没有资源："您的老朋友？"

雷励行哈哈笑着，她显然学会了倾听，没有放过话中的蛛丝马迹："我在这个行业做了不少年头，甚至比韦奇峰的时间还要长一些。而且，我去年在美国总部学习，负责接待国内代表团，也少不了北京的朋友们。通过他们，请李局长出来见见，并非难事，但是这就变成了我雷励行的项目了，而不是你骆伽的项目了。"

"呵呵，如果我们输了呢？"骆伽还不甘心，试图去点雷励行痛点。

"是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。"人生本是过程，输赢并不重要，这是雷励行的理念。

骆伽只好接受，另想主意，她打算用赵本山卖拐的法子，去戳李玉玺痛点："老板，我们打算去戳李局长痛点，可行吗？"

李玉玺是二期工程的决策者，位高权重，一言九鼎，见他不容易，见到之后更难。周锐想起半年前的往事，李玉玺从抽屉里拿出一个闹钟拍出来："只给三分钟，能谈什么呢？"

雷励行偏偏不给答案："决策者饱经世故，什么场面没见过？普通的销售技巧都是雕虫小技，人家一眼就能看破，千万不要在他们面前使用。"

"人家走的桥比咱们走的路都长。"周锐觉得程度不够，接了一句。

"嗯，这些大领导吃的盐比我们吃的饭都要多。"

"有一种看似平淡无奇的方法，你们想想，决策者最关心什么？"

"投资回报率。"

"西方有句谚语，没有经过痛苦，便不能体验收获的快乐。中国也有一句话，叫不经一番彻骨寒，怎得梅花扑鼻香。你们明白了这些道理，便知道怎么办了。"雷励行从来不说出答案，而是非常隐晦地指引，他们如果不

能理解，根本不可能做到。

骆伽一头雾水，周锐低头喝咖啡，消化着这段话。雷励行站起来，返回办公室：“这是摧龙八式的第二式，你们想明白，再去见李局长。”

周锐放下咖啡杯：“伽伽，你下午几点去见李局长？”

“我去找方处长商量。”骆伽判断出来，张大强不受重视，必须经过方恩山。到了关键时刻了，雷励行还不急不慌，骆伽不禁抱怨：“雷先生故意不讲清楚，真愁人呀。”

周锐想到对策，既不使用使用任何销售技巧，又必须全面将价值讲清楚，他抹抹嘴巴，抓起电脑，冲出咖啡馆：“哎，来不及细说了，你先去，在方处长那儿等传真。”

68 / 周五，中午十二点十分

李玉玺临时取消参观，总得有个说法。

骆伽打定主意，绝不在这一关键的回合输给对手，她在潮水般的车龙中，慢慢腾腾地向西边开去，实在不行，还是去戳李玉玺痛点，不信他没有反应。她一个小时才到交管局门口，见到门口的报摊，想起李玉玺喜欢钓鱼，走过去买了一本《中国钓鱼》杂志，放在包里。才进了交管局，来到计划财务处，见到方恩山寒暄几句，便请求道：“您帮人帮到底，局长不来捷科，我去见局长吧。”

这个提议也算合情合理，李玉玺本来答应去捷科参观，因为时间拖延没有去成，也该给人家一个交代，骆伽退一步，上门拜访，也算理所应当，他却不敢独断，抓起电话，走到一边向李玉玺汇报：“局长，捷科的骆伽在我这儿，咱们上次没去捷科，您是不是见见？”

李玉玺与方恩山是一个战壕的，答应得很痛快：“我下午视察五环工地，来这儿谈。”

骆伽听到电话，走到门口拨出电话：“周锐，我一会儿就去见李局长。”

“嗯，给我一个传真号码。”周锐将已经整理出来的思路写在一页纸上。骆伽夹着电话回到房间，向正在急火火地等待的方恩山问道：“您这里有传真机吗？我收份传真就走。”

方恩山将名片递过来，指着上面的传真号码。骆伽迅速将号码用短信发给

周锐。一页纸马上从传真机中吐出，题目是智能交通二期工程价值建议书。骆伽无暇细看，打开挎包，将传真夹在《中国钓鱼》杂志中。

方恩山眼尖，认出来：“你喜欢钓鱼？”

骆伽连一条鱼都没有钓过：“我是初学，您是高手吧？”

“我也初学，李局是高手。”两人说话间离开交管局大楼，驱车直奔工地现场。五环路是李玉玺上任以来的最大工程，共计九十六公里，环绕北京，春节后便要举办开通典礼，市里头头脑脑都会出席。李玉玺十分重视，提前来现场考察，确保万无一失。

有些领导，办事能力比不上过去，做戏的水准却远超以往。

这是李玉玺的舞台，市里主要领导都将出席，他们是最有价值的观众，数百亿打造的五环路会唱歌，唱出自己的政绩。

“那边正对主席台，还像工地一样，成什么样？土地必须要平整。”

“没有政治觉悟，换成面包车，领导从轿车里面钻出来，群众会不会说领导腐败？”

“主席台前和收费站两边摆上鲜花，嗯，谁说冬天花不开？只要有钱，不但花开，树都可以绿起来。对，弄十棵树栽在主席台两边，让领导感受到群众的拥护和热情。”

“领导喜欢与群众打成一片，你们找些民工，等等，不行，他们欠薪不鼓掌怎么办？找些交管局的职工，扮成农民工，排排坐。要组织演练几次，掌声要热情，饱含对领导的崇拜和爱戴，但是不能太假，别让领导看出来是演练过的。”

“这种午饭？没有政治觉悟，不是领导没饭吃，谁稀罕这破饭？饭菜看着要简朴，否则上了电视，群众又该议论了。也不能太难吃，领导会说我们不关心筑路大军的生活。这样吧，用顺峰海鲜的足火靓汤，宫保鸡丁都给我从俏江南买，馒头用稻香村的。”

“你们如果不明白，多看看电视，好好学学。”李玉玺跳上土包，举着大喇叭，慷慨激昂向工作人员鼓劲儿：“记住，我们必须一丝不苟地做好准备工作，这不是演戏，这是自觉自发维护领导形象，有高度的政治和宣传意义。”

李玉玺安排好现场，意犹未尽：“走，咱们去筑路大军那儿吃口饭去。”

方恩山悄悄伏过来：“足火靓汤，俏江南的宫保鸡丁，稻香村的馒头还没来得及定呢。”

“呃，那我们就不打扰筑路大军们吃饭休息了。”李玉玺下了土包，奔面包车而去。

骆伽坐在面包车上，似懂似不懂地翻看钓鱼杂志，她曾经临时抱佛脚地去了鱼塘，也没有看出所以然来。她打算借杂志聊起来，也许可以约李玉玺去钓鱼，杂志是鱼饵，李玉玺就是鱼，骆伽忽然领悟了钓鱼的真谛。

李玉玺钻进面包车，方恩山跟进来介绍：“李局，这是捷科公司的骆伽。”

骆伽双手奉上名片，将李玉玺没来捷科的责任都揽过来：“上次我们时间没有安排好，这次特别来表示歉意。”

在李玉玺印象里，厂家代表们都西装革履，看着光鲜透亮，骨子里却没有什么区别，骆伽却与其他人不同，他收起名片客客气气说道：“上次时间紧，这样随意聊聊也好。我倒是很佩服你们的敬业精神，捷科是世界知名公司，很欢迎你们参与招投标。”

“您主抓全局，对这个项目有什么要求？”骆伽抓紧机会提问，试图撕开一道裂缝。

“二期工程归信息中心管，方处长也参与，和他们多沟通吧。”李玉玺还沉浸在五环路通车庆典中，不知从何说起。

面包车向城里驶去，李玉玺就要下车午餐，如果这样平平淡淡聊下去，就浪费了好不容易争取来的见面机会。骆伽做好准备，捡着漂亮的话说，为戳痛点做消毒的准备：“北京拥有机动车二百多万辆，远超过其他城市，在您的领导下，高速公路建设突飞猛进，取得了长足的进展。”

“这个我比你清楚，有什么话就直接说吧。”李玉玺不吃这一套。

“随着汽车保有量飞速增长，北京交通管理面临将严峻的压力和挑战。”骆伽开始戳李玉玺痛点。

“呃，你说说吧，我们到底有什么挑战？”李玉玺果然有了反应。

骆伽谨慎地挑选用词，避免激怒李玉玺：“交通拥堵成为百姓抱怨、媒体追踪的焦点。造成拥堵的原因有很多，其中很重要的原因是司机不遵守交通规则，乱并线，闯红灯，万一造成剐蹭事故，主干道很可能就堵成糨糊。可是，交警数量有限，不可能在每个路口执勤，司机没有监督，更加

胆大妄为，变本加厉。”

李玉玺听到这里，不置可否，漫不经心问道：“所以呢？”

骆伽继续放大问题的严重性：“随着汽车保有量持续增长，交通拥堵越来越严重，轻则百姓抱怨、媒体持续报道，万一引起高层领导的关注和不满，对您有什么影响呢？”

李玉玺不动声色：“既然问题这么严重，你们是跨国公司，有什么建议吗？”

智能交通解决方案！骆伽差点儿脱口而出，开始推销产品，可是他话中包含着奇异的情绪，似乎并非需要建议，骆伽沉住气继续提问：“您不可能没看到这些问题，您有什么对策？”

李玉玺忽然放声大笑，看穿了骆伽的图谋：“你说得很动听，看来，我们只能向跨国公司花钱买设备，才能解决交通拥堵的问题，是不是？世界上哪个城市没有交通拥堵？纽约有没有？东京有没有？上海堵车吗？我们重金买了你们的产品，北京交通就不拥堵了吗？你敢保证，我现在就买！”

骆伽向来有一个原则，先处理心情再处理事情。李玉玺情绪不好，绝不能和他争论，应立即软化态度，降低他的怒气，用慌乱的语气道歉：“局长，对不起，我确实考虑不全面。”

“我看看这本杂志，好吗？”李玉玺话不多，却看见放在座位上的钓鱼杂志。

骆伽将杂志双手奉上，面包车开上三环主路。糟糕，李玉玺是何等人物，在官场数十年，城府深不可测，岂是骆伽可比。他一眼看穿骆伽说这些只为推销产品，把她动机猜了一个底儿透。骆伽没有打动李玉玺，反而得罪了他，搬起石头砸自己的脚，她不敢继续开口。骆伽开始后悔，在面包车上拜访李玉玺，听起来很有创意，实际上很冒失，在李玉玺这样的人面前耍弄花腔，实在很不明智。雷励行不让自己去戳痛点，就是这个原因，可惜自己过于自信，听不进去，后悔莫及。

李玉玺似乎在钓鱼杂志中发现宝物，举起来仔细瞧着，没有兴趣多说一句。面包车进入二环，拐上辅路，转弯进了交管局大门。骆伽想换个话题，必须留下再见面的机会：“李局长，您也喜欢钓鱼吗？”

面包车停下来，李玉玺抱着杂志，一动不动，方恩山帮不上忙，从前门跳下拉开车门：“局长，到了。”

“等会儿。”李玉玺挥手，眼睛不离杂志，冷不丁问了一句：“你们系统投资多少？”

“什么？”骆伽不知道该怎么回答，他不是在研究钓鱼吗？怎么会问出这么一句？

李玉玺将杂志摊在腿上，露出她匆匆夹在杂志中的传真，骆伽惊喜：“您在看传真？”

李玉玺吃惊地抬头：“这份传真不是给我看的吗？”

“嗯，我看看。”骆伽伸手去抓。

李玉玺奇怪偏不松手：“你没看过？”

骆伽左手突然伸出来，向李玉玺莞尔一笑表示歉意，抢过传真放在眼前。

尊敬的李局长：

在“十五”期间，北京交管局取得了飞速的发展，然而北京的汽车保有量在五年期间增长了三倍，可是我们的交通管理队伍却没有随之增长。二〇〇八年，中国将要召开举世瞩目的奥运会，北京交通将面临前所未有的压力和挑战。

以下是我们在前期调研中发现的问题：第一，交通拥堵已经成为城市管理中的顽疾。第二，恶性交通事故频发，司机在夜间和无人值守的路口超速和闯红灯，去年发生六十五起恶性交通事故，造成八十六人死亡，这也是不容忽视的问题。第三，交通罚款流失，即便交警都有罚款指标，根据我们的统计，仍有百分之九十二的罚款没有被发现，造成严重流失。第四，交警百分之八十的时间用于监控路面，他们呼吸污染的空气，夏天暴热，冬日酷寒，处于极度恶劣的环境中，严重损害了身体健康。

捷科是世界上首屈一指的信息咨询公司，全球数千顾问，研究并致力于帮助客户解决交通运输领域的问题。针对北京市的交通现状，智能交通解决方案能够全面完整解决上述问题。

第一，架设于路口的数千自动感应摄像头，替代交警不分昼夜地监控各个路口的交通状况，根据我们的经验，在监控范围内，违章次数可以减少30%，缓解因为司机违章造成的拥堵。

第二，自动感应摄像头替代交警，二十四小时监控路面，避免闯红灯和超速驾驶行为，恶性交通事故将减少百分之五十。

第三，北京现在拥有230万辆汽车，假定每年发现十次违章，每次罚款两百元，每年罚款额约为四十六亿元，与去年的五点二亿元相比，可以避免四十点八亿元的罚款流失。

第四，全市去年发生五百六十起交通肇事，至今仍有三百五十二起没有破案。架设自动感应摄像头，拍摄和追踪逃逸车辆，并在全市信息系统中检索和查询，可以将交通逃逸的比例降低百分之八十，并将目前百分之四十的抓获比例，提到到百分之九十。

第五，智能交通系统替代交警监控路面状况，将广大交警暴露在恶劣环境的工作时间减少百分之五十，保护交警队伍的身体健康。

尊敬的李局长，这是我们在前期调研中发现的问题，以及解决方案的思路和对策，在方便的时间，我们可以向您做更加详尽的全面汇报。

传真直截了当地列出五个痛点，没有加工和粉饰，只有赤裸裸的数字和明确的价值。骆伽只戳了交通拥堵一个痛点，被李玉玺驳回，周锐则将提炼出来的痛点齐齐抛过来。在骆伽看来，这是很二的做法，不知道李玉玺会不会爆发出更大的怒火，骆伽刚才一直在犹豫要不要给他看。

这一页传真，李玉玺足足看了半个小时，似乎有了发现，拍拍传真向方恩山说道：“不愧是跨国公司，一张纸把二期工程的价值讲得清清楚楚。我们周一开会，好好研究一下。”

李玉玺对骆伽刮目相看：“这份文件是你做的？”

“嗯，我的工程师。”骆伽能够看出来，李玉玺眼中闪耀着火花，周锐也许二得恰到好处，这么五个痛点一齐打出来，说不定哪一点就击中了李玉玺。

李玉玺点头：“很好，下周把你的工程师带来。”

69 / 周五，晚上七点十分

“恭喜，恭喜。”王锴见了骆伽，总要张开双臂欢迎。

“有什么好恭喜呢？”骆伽听出来，他似乎话中有话。

王锴将两页文件递过来，第一页是盖着红戳子的交管局文件，内容极短，大意是建议抓紧时间启动智能交通二期工程，李玉玺名字上有一个圈，上面有他批示：“二期工程价值巨大，请刘书记审阅。”这是官场规律，李玉玺的意思很明确，支持立项。骆伽翻到第二页，竟是周锐草拟的建议。王锴指着第二页文件：“第一页是立项报告，李局长觉得分量不够，便把你们的建议书作为附件，转发给刘书记，不值得恭喜吗？”

王锴绝不仅为此事请自己吃饭，骆伽一边点头，一边打开小雷达，猜测他的动机。王锴处于两难之中，不想放弃惠康，又不愿意与骆伽断绝交往，终于让他想出一条万全之策，他却不急，将菜单递给骆伽：“我们先吃饭，有一件事，要听听你的意见。”

他既然挑明有事，骆伽便不费心猜测，主动抓起菜单，按照自己口味点下去。海棠居的菜色自然不凡，骆伽边吃边仔细观察，看到王锴全身都是名牌，扑哧笑出声来，再看自己也是一样，都没有达到剑人合一的阶段，与雷励行的随意搭配，高下立判。王锴看出异常，出言询问，骆伽笑而不语。

饭菜撤下，王锴喝着梅子酒，问骆伽：“外企薪酬保密，但是我很好奇，能不能大概透露一下薪水？”

“难道你要来捷科？呵呵。”骆伽故意猜错，来引王锴解释。

“哈哈，我自由自在，不想成天被人管。”

“那是为什么？”骆伽又问一句，探寻王锴动机。

王锴只好说出来，他在韦奇峰面前极力夸奖骆伽：“惠康对你很有兴趣，你们不妨见面聊聊，去不去还是你自己拿主意。”

“我在捷科才两个多月的时间，现在考虑这件事，是不是有点儿太早了？要不过了这个季度吧。”原来要挖我到惠康，二期工程不战而胜，韦奇峰打得好算盘，骆伽没有兴趣也不愿意自找麻烦，此时去惠康，谁知道会传出什么故事，她不想继续谈这件事，立即扯开话题：“对了，中石油的项目有结果了吗？”

“那个呀，我们中标了。”王锴运作得当，先改变采购指标再围标，赢得十分漂亮，轻而易举拿到一千多万的生意。

骆伽却还有一点不明白，天然水晶成本极高：“您用天然水晶，利润有保障吗？”

“呃，我正要办这件事。”王锴掏出电话，再次当面拨给下属：“中石油的项目，协议准备好了吗？嗯，水晶用什么的？”

“施华洛世奇的全天然水晶。”

王锴早就有了盘算，一起不停地吩咐下去：“笨蛋，用天然水晶，我们还有利润吗？用十分之一的天然水晶，其他全用人工的混进去。什么担心？不用，搞个阴阳合同。”

骆伽听得心惊肉跳，他实在胆大妄为：“王总，什么是阴阳合同？”

所谓人工水晶就是好一点儿的玻璃，王锴向意大利的水晶生产厂商订购人工水晶，把这边的合同改成天然水晶，他的安排天衣无缝，用几十万的天然水晶混杂一钱不值的玻璃，净赚千万利润，法律上还没有漏洞：“两边不一样就是阴阳合同，一旦出事，我们协议上买的是天然的，也是受害者啊。”

“万一有人捅出来，怎么办？”骆伽还是想到了一点点破绽。

“嗯，有道理，不怕贪，就怕有人咬。”王锴喝了几口酒，话多起来，他做生意很有原则，钱聚人散，钱散人聚，“石总帮忙不小，可是他很清廉，不能送回扣，怎么办？他儿子快过生日了，我这做叔叔的送个红包总是应该的吧？五千块。马上就是春节，我带点儿礼去拜年也是应该的吧，五千块。咱们中国人讲究这个，每年春节情人节清明中秋圣诞这些个节，老婆孩子父母几次生日，细水长流，平常迎来送往，几年下来也不少吧。我们生意人，必须要交朋友，比如这交管局，哪个领导不是常常互相照顾的？惠康是外企，不搞我们这低档次的，谈钱就俗了，直接把头头脑脑向国外请，美其名曰是培训，其实腐败着呢。你负责交管局多久？才三个月，你能拼得过惠康这么多年的积累？没戏！”

王锴这些话都有用意，他嘿嘿一笑：“别看李玉玺在你们的建议书上做了批示，实话告诉你，这个项目深不见底，你不明白。”

永嘉集团拿下一期工程，不可能不清楚内幕，骆伽趁王锴酒高话多，端起酒杯：“王总，这是什么意思？”

王锴犹豫了一下，却忍不住向骆伽卖弄：“李局长很清廉，鄙视卖官鬻爵，损公肥私，所以一直都没有扶正，刘书记就要退休了，过了这个村就没这个店了，这是他燃眉之急。”

骆伽低头想心事，看来二期工程与李玉玺晋升局长之间有紧密的关系，王锴却紧紧闭上嘴巴，不再多说。骆伽心里还有一个难解的疙瘩，就是父亲

公司倒闭的缘由，她也为此加入捷科，受到王锴的阴阳合同的启发，把压在心底的秘密说出来：“我爸爸的公司与客户签订了合同，肯定没有给回扣。出事的时候，客户那边的协议中写着有一笔钱作为施工咨询费用付给第三方，我爸爸找来合同，却找不到那一页了，这到底是怎么回事？”

“哈哈，阴阳合同，你爸爸肯定不会记错吗？”王锴仰天大笑，喝光梅子酒。

“肯定不会，到底是怎么回事？”骆伽接近答案，心情紧张。

王锴就在江湖，对这种事情门儿清：“客户要回扣，你爸爸不答应，于是销售人员弄出一份阴阳合同，其中有支付咨询费用的条款，审查合同之后盖章。有人狸猫换太子，偷偷更换了那页纸，你爸爸什么都没看见，钱却被分流到了那个账户。”

纠结在骆伽心中半年的秘密竟被王锴揭开，另一个秘密同时产生：谁调换了那页合同？她立即想起周锐，他那时也参与了项目，他完全值得信赖吗？

雷励行选择了嘉里中心一层的酒吧，这里有很好的乐队。罗小希喜欢红酒，雷励行却偏偏点了一瓶香槟，入口时味道太绵，没有酒精的感觉。当大半瓶消失的时候，罗小希双眼发困，开始喜欢上香槟的感觉。

“为什么染了头发？”雷励行掌握了很多细节，种种迹象都说明她感情出了问题，这与丢失山东订单都有关系。

“呃，换换心情。”罗小希摆弄着头发，浑身散发出香槟的味道。

“我听说，女人换发型都有感情方面的原因。他们说得对吗？”雷励行小心翼翼地探索着她的表情。

“我确实失恋了。”

“说说你们的故事吧。”这种场合和气氛很适合这个话题。

罗小希饮完杯中香槟，头埋在双臂间，长发披散肩膀，抬起头，眼眶挂满眼泪：“我本以为，离开惠康就能和他在一起，其实我们已经走到尽头。”

乐队演奏，喧闹的音乐压住交谈，罗小希在座位上轻轻摆动身体，融入音乐节奏中。雷励行不想追问细节，这句话就足够了，她因为那段感情，输了可以切分的山东订单，她会不会再为韦奇峰充当内线，通风报信？他拍拍罗小希后背，举起酒杯：“小希，你现在加入了捷科，这是非常好的一

家公司，是吗？”

“是的。”罗小希点头。

“那段感情既然过去，不要再影响工作，你能做到吗？”

雷励行用了一个“再”字，背后隐藏着轻微的责难，罗小希眼神骤然清晰，她就要去山东出差，那边还有一个韦奇峰都不知道的项目：“我保证。”

“你放得下他吗？”雷励行希望得到更多的承诺。

罗小希可以接受分手，却不喜欢被欺骗和被利用：“我要打败他，用他教给我的方法。”

“还有，我想让你配合骆伽，一起负责北京交管局。”雷励行目光内敛，轻松地看着罗小希，这十分冒险，如果她不能斩断情缘，二期工程雪上加霜。然而，用周锐的话说，二期工程本就是死猪不怕开水烫，罗小希曾经负责北京交管局，将成为韦奇峰的致命危险。

罗小希低头，避开雷励行目光。

70 ╱ 周六，上午十一点三十五分

周末看房的顾客很多，田蜜戴着白手套为顾客拉开大门，转给其他售楼顾问。白涛的目光越来越挑剔，语气越来越严厉。她的底薪只有八百元，收入全靠提成，如果不去卖房子，房租都付不起，怎么养活宝宝？每天站五六个小时，会不会影响宝宝发育？其他的准妈妈都是一家人的宝，我却在这里给人开门。

门口停下一辆出租车，有顾客了吗？田蜜换上笑脸，惊讶地看见车上走下来的是赵勇和周锐，还有那个明星范儿的骆伽。白涛一个旱地拔葱迎接出去：“周末好，欢迎光临。”

“我第一次是田蜜。”周锐坚持田蜜，骆伽使劲掐了他胳膊，在他耳边低声说，真二。

周锐琢磨出语病，满面通红，这事经不起解释，硬着头皮向里走。为防止销售顾问们抢顾客，谁的客户谁负责，白涛不能坏了规矩，退到后面：“田蜜，你的客户。”

田蜜走到楼盘展台，打开灯光效果，带着三个人参观。一辆保时捷越野车

滑行而至，白涛眼观六路耳听八方，耳朵一动，眼睛闪亮，悄悄滑出几步，潜行到门口，堆出灿烂的势利笑容，伸出白手套，弯腰拉开大门，欢迎光临。

骆伽为田蜜倒一杯热水，问周锐："这白手套水平怎么样？"

"机关枪，不管目标，拼命扫，就是比一般人火力猛，速度快。"周锐听了雷励行的故事便用心琢磨销售，一览众山小，一眼便能看出水平来。白涛还在空喷，女客户拿着楼书，低头看着楼盘模型，保姆在旁边拉着四五岁的男孩儿。周锐猜测到她的痛点："我猜，她很可能是为孩子读书方便而买房。"

白涛没有说到点儿上，女顾客看完模型，在样板间匆匆浏览，走向大门。白涛饱含期待，躬身送客，高呼欢迎再次光临。他抬头时惊讶地发现，骆伽替代田蜜拉开大门，逗着四五岁的男孩儿："好可爱，几岁了？"

"五岁。"男孩儿天真无邪，语气中都是真诚。

"快读书了，打算去哪儿上学呀？"骆伽脚尖向右，将女顾客纳入交谈范围，余光发现她在用心听着，便去戳痛点："不知道不行呀，没有选好学校，起早贪黑路上耽误时间还是轻的，如果教学质量不好，就输在起跑线了，还有要是学校生源复杂，纪律不好，沾染上不良习惯，那可就糟了。"

这段话打动了女顾客，她停住脚步："朝阳区哪所小学比较好？"

田蜜听出端倪，上来补充："朝阳区有几所好小学，比如朝阳实验小学。"

白涛看出转机，耐不住寂寞："我们楼盘附近名校荟萃，名师云集，桃李满天下，俗话说，孟母择邻而居……

骆伽拉开车门挡住白涛，打断他的推销："您既然有兴趣，要不要我们和朝阳实验小学联络，请您参观一下，您看是这周还是下周？"

"明天下午吧。"女顾客迫不及待，卡宴一溜烟跑掉，白涛佩服地看着骆伽，生出要结识这些人的想法。

"看那间房子。"白涛指着对面的门面房，那里本是一个正在转让的餐馆。

"那家菜馆巨难吃，不倒才怪。"赵勇等田蜜的时候吃过那里的饭菜。

"这附近有不少新楼盘，还没有一家房屋中介，要是盘下来，生意肯定不

错。”白涛在这行多年，梦想着创业。

“呃。”周锐、骆伽、赵勇和田蜜都对房屋中介不感兴趣，转身返回售楼处，留下白涛，他双手扒着落地窗，对着那出空置的房子出神。

骆伽有心点拨，指着建筑工地：“你看，楼顶上有两个阳台，三十多层，阳台间有一个梯子，你在这边，刮着风下着雪，阳台那边有一万块，你爬吗？”

白涛猜不透玄虚，想了半晌，咬牙点头：“爬。”

“真愁人呢。”骆伽本想启发他，听了这个答案只好跺脚，朽木不可雕也。

周锐被逗得哈哈笑，骆伽怒气冲冲：“算了，我们去教田蜜。”

顾客买房子无非为了解决居住环境、交通、子女教育和生活这几个问题，周锐立即拿出笔记本电脑，与骆伽一起讨论，设计了一套详细的提问方法，找到售楼处打印机哗啦哗啦打印出来。田蜜越看眉头越紧，白涛要把死人说活，周锐却让提问：“到底是该问还是该说呢？”

骆伽指着她胸牌上置业顾问的职务：“你看，顾问顾问，必须问才是顾问。”

田蜜一脑子迷糊，她以前的办法是推销，瞎猫碰死耗子，骆伽担心田蜜不理解，塞给赵勇，笑弯双眼：“你试试，看看灵不灵。”

周锐向骆伽点头示意，把赵勇拽进样板间，把门关上，拉了把椅子坐下去，一言不发地看着赵勇，赵勇被看得心里发虚，在他眼前晃动手指：“周锐，怎么了？眼睛不舒服？”

骆伽选择了信任周锐，周锐是一个简单直接和单纯的人，绝不会也不能和自己演戏，她慎重地打电话问了爸爸，骆南山惊讶地质问，你怎么会怀疑周锐？虚弱地咳嗽一阵后，极有深意地叮嘱女儿，伽伽，爸爸不能陪你一辈子，你总会遇到各种事情，需要一个完全信任的人来依靠，爸爸帮你找好了，就是周锐。他刚上大学就是我学生，已经有六七年了。你们也认识好几年，说不上青梅竹马，也是知根知底，我知道，他过于内向和腼腆，不那么八面玲珑，死守自己的原则，但是过日子不该踏踏实实吗？骆伽听出来了爸爸明确的暗示，这让她心里刺痛，爸爸的病情越来越严重了，否则他肯定不会这么着急。她红着眼睛答应，爸爸，您放心，他现在是我的工程师，像小跟班一样跟着我。见了王锴的第二天，骆伽便把阴阳合同的事情告诉了周锐。

得知了阴阳合同，周锐把事情全部想明白了，老师肯定被冤枉了，即便没有骆伽，依他的性子，肯定要调查清楚：“赵勇，半年前的那个晚上，你把合同拿出来交给唐南军，便被调了包，换上有商业贿赂条款的一页，老师被你们陷害了。现在他身患绝症，你对得起老师吗？”

赵勇早就猜到这种可能，埋头吭哧一会儿，唐南军一直待他不薄，在他落难的时候毫不犹豫把他招进中联，赵勇心存感激：“周锐，这件事情过去半年了，老师都不提，你何必还要追究？就算你要查，怎么查？你有证据吗？”

“你还是人吗？人能说出这种话吗？我告诉你，我没你这个朋友！”周锐狠狠推开赵勇，指着他鼻子怒吼完毕，拉开门气呼呼拖着骆伽就走。

骆伽猜到他们肯定为爸爸的事情争执，出门开车才问周锐：“赵勇怎么说？”

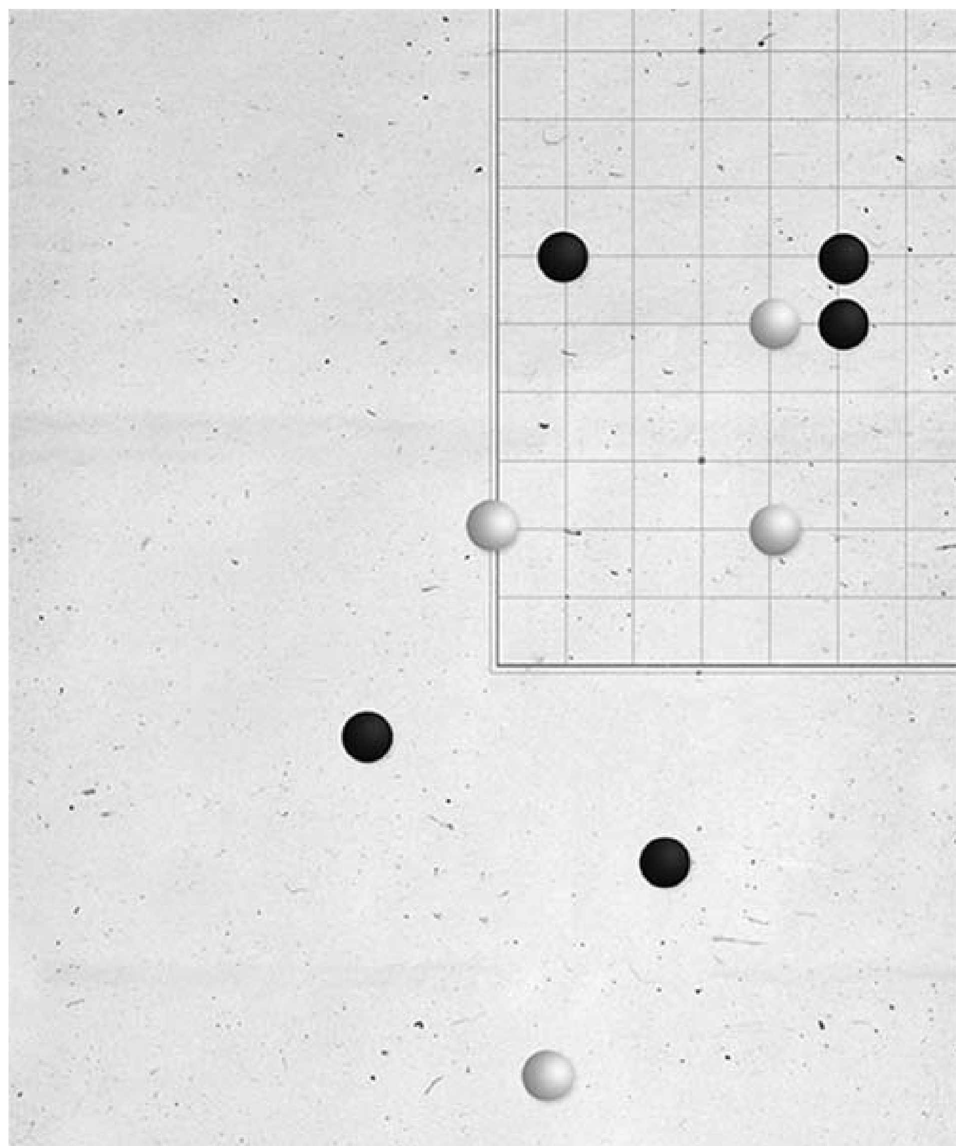
“他劝我别管闲事儿。”周锐很少这么生气，胸口起伏不定。

“赵勇参与了？”骆伽很冷静。

“我不知道。”周锐确实难以判断。

“绝不仅仅是商业贿赂，我猜，他们只把一部分钱给了客户，剩下的自己分了。”骆伽脚踩油门加速向前。

第七周 埋伏



71 ╱ 周一，上午十点十分

张大强接了电话通知，兔子一样蹦起来，刘翔一样跨进电梯，气喘吁吁地推门进了李玉玺的办公室。

等他坐下来，越发惴惴不安，方恩山陪同李玉玺参观，这是第一个不好的信号，他最后一刻才得知立项会议，这是第二个不好的信号。想到这里，他的身体缩进沙发，慎重，一定要慎重，领导是绝对不能得罪的。

李玉玺态度很好，把一页文件塞进他手中，呵呵笑着说："大强年轻火力壮，热气腾腾。"

第一页是张大强起草的立项报告，醒目地批着李玉玺的几个大字：快马加鞭。下一页竟是捷科公司的文件，李玉玺做了批示：智能交通意义重大，建议尽快立项。大多数局领导都在名字上画个圈，刘树新还写了一行字：交警部门是最终使用单位，建议参与项目讨论和评议。刘树新是正局，他画圈，表示这份立项报告启动在即，闯关成功。

周锐的传真改变了李玉玺的思路，每年数十亿的罚款吸引，还有广大交警的拥戴，这个买卖不做太亏了，难怪其他城市都快马加鞭，竟有这等筹划。他咳嗽一声发了言："我不多说，总而言之一句话，智能交通利远大于弊，大强，这件事归你们信息中心管，你先说。"

张大强摸不准他想法，搓搓手耍起花腔："智能交通虽是部里的项目，但是我们应该因地制宜，根据实际情况推动项目发展。况且北京路况复杂，不比其他城市，还是应该摸着石头过河。"

李玉玺不信任张大强，却不得不依靠他的技术能力，不置可否去问方恩山："说几句。"

方恩山最懂李玉玺心思，局长位置虚位以待，放长线钓大鱼，二期工程便是鱼饵，顺着李玉玺的思路反驳张大强："局长，交警扛着罚款指标，每天不务正业，跟间谍一样到处偷拍，群众很不满。我看，还是要尽早立项，用科学的方法解决问题。"

李玉玺一拍扶手，赞同方恩山，暗地里给张大强颜色看："说得好，看得准，我们要代表先进的生产力，信息方面的工作落后了，我们以前没有认清局面，现在必须奋起直追，这个项目立即上马，尽快启动，争取早日建成。大强，你们信息中心有意见吗？"

张大强一手张罗，弄到节骨眼儿让人家摘了桃子，自己反倒成了落后，冤啊，比窦娥都冤，嘴里说着另外一番话："我举双手支持，一定克服各种困难，快马加鞭建设起来。"

李玉玺果断拍板："好，这个项目由计划财务处牵头，信息中心配合，尽快组织招投标工作。"

怎么是计划财务处牵头？应该是信息中心！张大强正在愣神，方恩山笑呵呵地推辞："局长，还是信息中心牵头好，他们兵强马壮，我们这儿没有几条懂技术的枪。"

李玉玺起来给方恩山倒杯茶水，将空纸杯子塞给张大强："那就信息中心负责吧，大强，你有什么打算？"

李玉玺不给我倒茶水，理所应当，那也别给方恩山倒啊，这不是明显晾着我吗？张大强装糊涂，倒杯茶水回来："局长，按既定方针办，技术七十分，商务三十分，选出两家，再统谈分签。"

张大强只顾出主意，竟没给领导选择空间，显得很不成熟。李玉玺有些恼火，却不动声色地旁敲侧击："大强，这件事情，你能替局领导做主吗？"

"不是，我说的是惯例，最终方案当然要向领导汇报。"张大强坐不住了，低头喝茶，今天处处别扭，恐惧从心头升起，项目事小，一旦失足，便要跌入万劫不复的深渊。

李玉玺不想一棍子把张大强打死，缓和了语气："对，大强，二期工程是大事，要动员群众的力量，集思广益，不能闭门造车。"

张大强没有被排除在招标项目组之外，惊魂未定，拼命点头。方恩山不慌不忙又捧出一份文件："局长，中联的传真。"

这是一份邀请函，柳庆元感谢李玉玺来访，并要求回访，下一页是他显赫的简介，还附有一张与国家领导人的照片。张大强侧头扑哧笑出来，忍不住多嘴："这个，没必要吧。"

这句话的意思是，杀鸡焉用宰牛刀，极不中听，张大强还在啰唆："冲着二期工程来的，没必要连国家领导人都搬出来吧？"

柳庆元来者不善，善者不来。李玉玺对张大强隐忍不发："大强，你们信息中心对厂家比较熟悉，你看呢？"

张大强屡屡被点名，躲不过去："中联集团是国内个人电脑厂商的老大，但智能交通需要采用大型服务器和网络设备，在这方面，中联还比较嫩。"

"所以呢？"李玉玺咄咄逼人。

张大强不喜欢中联，更不喜欢赵勇，却不敢公开反对："柳庆元是中国企业的领军人物，礼尚往来，不能不见。"

李玉玺去考察厂家，就像捅了马蜂窝，现在人人皆知了，抬头盯着张大强："厂家都怎么都知道了我考察的消息？"

张大强惊得一身冷汗："这个，这些厂家收集资料的确有一套。"

方恩山落井下石地附和："信息中心和厂家接触多，人多嘴杂，一期工程招投标就搞得我们很被动。"

李玉玺痛恨万分，语气严厉："泄露我的行程没什么，招投标的时候泄露价格，这种事情，有没有？我看有。我们被摸得清清楚楚，脱光光上谈判桌，怎么和人家斗？"

张大强提心吊胆，怕越描越黑，不敢分辩："是是，一定不能泄露招投标的信息。"

"这件事到此为止，以后，谁敢在招投标过程中充当厂家内线，给我小心点儿。"李玉玺达到敲打张大强的目的，招投标还要依赖他，缓和语气："大强，我们已经立项，尽快启动招投标流程吧。什么时候开始？"

张大强压力一缓，松了一口气，立即承诺："万事就绪，只待您一声令下。"

"马上就是春节了，先见柳庆元，看看他有什么话说，节后招标。"李玉玺当即拍板。

张大强指着立项报告："局长，要通知赵支队吗？"

交警支队是使用单位，参加项目小组名正言顺，赵洪河却不是李玉玺的人马，会不会节外生枝？他犹豫许久，看了一眼方恩山，就像没有听见张大强这句话。

来而不往非礼也，李玉玺没有不见柳庆元的道理，这是赵勇的谋划，自己的小帆板绑上了柳庆元这艘航空母舰，整个舰队都跟着护航。赵勇坐在顶层的小房里，这是战场的最前沿，呼唤来最强大和精准的炮火，能够听见隆隆的炮声，作战便与自己无关了。小魏连计划财务处的发财树都给搬来了，于是赵勇在阳光照耀下，舒服地靠着电暖气，喝着热气腾腾的茶水，欣赏着发财树，赫然有了春天的感觉，心旷神怡。

赵勇泡了一个月，收效明显，他以这里为基地，去客户办公室转悠，一来

二去，你来我往，现在便有熟人来这里抽烟、喝茶、聊天。他与基层打成一片，这就是农村包围城市，赵勇坚信，商场就是做人，自己诚心诚意地交朋友，一个月不行就一个季度，一个季度不行就一年，他下定决心泡下去。

电话声音响起，赵勇接起来："喂，小魏，有啥好消息？立项了？好。柳总拜见李局长有消息了吗？嗯，没事儿，晚上吃什么？"

赵勇跷起双腿，搭在沙发上，抓起茶几上的遥控器，打开电视，开始看起来。

72 / 周二，上午十点整

李玉玺也亲自到大门口隆重接待柳庆元，迎至贵宾室，用他的话说，美国总统来也只能在这里会见了。交管局大小领导和中联各级主管分宾主落座，李玉玺按顺序介绍："计划财务处方处长上次见过了，这位是信息中心张大强主任，主管信息化建设和维护。"

柳庆元从座位站起，走过去与张大强握手："幸会。"

张大强受宠若惊腾地起身，柳庆元鼎鼎大名家喻户晓，值得回去和老婆孩子吹嘘。柳庆元逐一握手，一个都没有少。李玉玺见惯大场面，说起场面话："承蒙柳总邀请，参观了中联公司，印象深刻，学到不少东西。"

柳庆元虽是企业领袖，人家是客户，客户是上帝，语气十分谦虚地回答："改革开放三十年，中国发展一日千里，全赖政府搭桥筑路，保驾护航，我们企业才能有一个好环境。"

赵勇暗笑，北京都堵成一锅粥了，还一日千里？高峰期时速能达到十公里就不错了。柳庆元说得诚恳，李玉玺欠欠身体，回答得谦虚："我们不能沾沾自喜，交通管理依然存在很多问题。"

二期工程虽然对柳庆元来说仅是九牛一毛，他仍然得谨慎地谈及项目："北京是首都，交通建设如火如荼，便特别想请教您对交通管理的规划。"

李玉玺早有准备，稳坐钓鱼台地回答："如火如荼这个词用得恰当，建设如火如荼，交通堵塞如火如荼，百姓的抱怨也是如火如荼。"

柳庆元不打算绕下去，找到话题切进去："随着科技进步，信息系统在交

通方面起到关键作用，我拜访李局长，希望能够与北京交管局建立伙伴关系，为交通建设贡献一份力量。”

招投标还没有开始，合作的事情八字还没有一撇，李玉玺碍于柳庆元的身份，也不能直接拒绝，他见多识广，顺手扔出挡箭牌：“张主任负责信息化工作，在这方面有很多的经验，你向柳总汇报一下吧。”

张大强还沉浸在与柳庆元握手的情绪中，正在飘飘然之际，突然被李玉玺点名，汇报这个词更让他一个激灵，客户怎么能向厂家汇报？真是窝囊极了。再一想，柳庆元是什么地位？能向人家汇报，可以回家显摆了。张大强挺直脊背，认真汇报：“信息系统是交通系统的重要组成部分，我们在半年前实施了城市交通智能化改造的一期工程，即将启动覆盖全市的二期工程，中联是国内领先的信息系统供应商，欢迎你们加入。”

柳庆元有礼貌地欠欠身体，明确表态：“张主任，您提到了智能交通系统，我们很期待通过这次机会建立起长期合作的关系。”

这段话咄咄逼人，开口直接索要订单，张大强哪敢承诺：“中联集团实力强劲，技术领先，但是政府采购有自己的流程，必须严格遵守招投标的纪律，希望中联能够拿出在技术上和价格上都有竞争力的方案，我们一定公正公平公开地选择最佳合作伙伴。”

会议室中都是人精，张大强表面冠冕堂皇，后半句却在打官腔，一点儿面子都没有给柳庆元，明显是拒人千里的态度。柳庆元是何等人物？眉毛都不动一下，目光看向李玉玺，心中的不满变成无言的抗议。贵宾室刹那间陷入寂静，赵勇嘴角一动似有话说，被唐南军一把按住，柳庆元正在逼李玉玺表态，此时打断话题，便前功尽弃了。

李玉玺眉头一耸，张大强这段话看似滴水不漏，却把领导视如无物。方恩山暗暗观察他的神情，看出不满，出面打破僵局：“柳总登门拜访，足见中联的诚意，肯定会拿出来好的产品和方案，局长也一定会优先考虑。”

柳庆元何等人物？立即听出方恩山与张大强的不合拍，抓住他的潜台词：“方处长，张主任，我们非常重视与你们的合作，只要在我们的能力范围内，愿意尽最大的努力，满足您的要求。”

李玉玺已经看清局面，定下基调：“有朋自远方来不亦乐乎，柳总大驾光临，蓬荜生辉。我们不能违反招投标流程，但我可以负责地说一句话，只要中联拿出诚意，我们就愿意给中联机会。”

“多谢。”柳庆元声色不动，没有露出见猎心喜的神态。

短暂交锋结束，产生了赢家和输家，不懂商场和官场的人听不出玄机，贵宾室里面的人却明白。李玉玺的总结否定了公正公平公开论，张大强是最大的输家，不由得冷汗倒流。方恩山是赢家，他揣摩透了领导意图，押对了宝，跟对了方向。柳庆元也达到了目标，在招投标的关键时刻，可以直接向李玉玺给出诚意，便得到机会。

唐南军趁热打铁，顺便给张大强一个台阶："我是中联集团的副总裁唐南军，我们不仅提供高性价比的产品，还有交通领域的实施经验，希望在这次会议之后，再与张主任进行深入的沟通。"

贵宾室的气氛大大不同，刚才是柳庆元逼李玉玺表态，现在一个话题结束。大家都知道分寸，事情说到这个程度也就够了。柳庆元点到为止，谈起两个人的共同点："李局长，交管局有近万员工，我很想与您探讨领导艺术，尤其是怎么管理上万人的组织。"

李玉玺颇有兴致："说到领导艺术，您是大家，中联有什么发展规划？"

柳庆元叹口气，实话实说："我们用了三年时间搞多元化，现在看来是有失误的，我也在反思。"

中联集团成为国内个人电脑老大之后，不断寻找新的突破的方向，全面出击，力图实现多元化，大举并购。三年下来，大家口头不说，心里都知道没有预期的成功。柳庆元讲出来，很快就会传回中联，必然代表策略调整，一定有大动静了。

"柳总想好方向了吗？"李玉玺耐心追问，政府与企业不同，本事再大，都必须听上面的，不用定什么战略。

"我完全不知道方向。"柳庆元不假装，目光中真有茫然。

李玉玺极为惊讶，判断不出他的意图。柳庆元看一眼下属，言语间并不避讳："有两种领导人，第一种类似带领希伯来人走出埃及的摩西，他天赋使命，知道方向，坚定不移，开山劈水，带领人民走出一条大路。我不是摩西，不知道怎么带领中联集团走出目前困境。"

"柳总胸怀坦荡，令人钦佩，你既然面临困境，又没有方向，怎么向领导交代？哦，向董事会交代。"柳庆元开诚布公的程度出乎意料，李玉玺好奇心升起来，说完才想起柳庆元没有领导，立即改口。

"领导者是孤独的，我今天有股冲动，要把想法说出来，请李局长点评。"柳庆元的话题远远超出了智能交通这个项目，让中联的管理层颇为惊讶。

“请讲。”李玉玺仍难以相信柳庆元没有战略。

“还有一种领导者，没有上帝指引，如同一个被困在山谷绝壑的羊倌，食水断绝，找不到出路，这就是我。我拼命挥动鞭子抽打山羊，逼得它们伤痕累累、四处奔窜，它们没有草吃，没有水喝，体力和精神都达到极限，我用更大的力气抽打它们。”

张大强被故事吸引，忍不住问道：“这群山羊陷入绝境，没吃没喝，为什么不让它们休息一会儿呢？”

柳庆元不忍，心中痛得抽动，坦露心扉：“我必须拼命抽打，希望有只山羊能够在山谷中冲出一条活路来，我们才能得救。”

“很多羊都会丧生鞭下。”方恩山唏嘘不已。

“还有其他办法吗？我有很多好的下属，有人是开创中联集团的元勋，都如同丧生鞭下的山羊，失败后辞职离开，我内心很舍不得，却不能帮助他们。”柳庆元痛心不已，下属们感同身受，纷纷低头。

李玉玺不禁仰天长叹，希望为柳庆元出些主意：“听柳总一席话，我深受感动，你们为振兴民族产业，付出了巨大的牺牲。我想起三十年前，中国改革开放的时候，总设计师也是摸着石头过河。”

“邓小平是我最钦佩的改革家，那是开天辟地的英雄人物，我不敢与他老人家相比。”

“想必柳总自有苦衷。”

柳庆元能够体会到李玉玺的好意，直抒心中想法：“一万年太久，只争朝夕。我四十四岁创业，现在年龄不小了，希望能够尽量多地留下一些东西给下一代。”

在官场上，话都憋在肚子里，哪会像柳庆元这样坦露心迹？李玉玺不禁佩服他的英雄气概：“柳总啊，不管生意如何，我都愿意交这个朋友，也祝你能够率领中联集团闯出一片前所未有的新天地。”

柳庆元在商场摸爬滚打这么多年，如此坦诚也是一种策略，哈哈笑起来：“李局长，今天谈得这么投机，何不今晚把酒再叙？”

二期项目招标在即，这种接触有明显的倾向性。李玉玺端起茶杯慢饮一口，心中犹豫不决，众人都看出来，静悄悄等待他决定。哎！招标没有开始，此举不算违反招标纪律，李玉玺起身应答：“来而不往非礼也，今晚

我做东。不过，我们公私分明，中联在招标的时候一定要拿出诚意来。”

半途杀出个柳庆元，消息很快传到刘明君耳中。怎么办？学中联的路数，也让大老板去拜访李玉玺？这样便落了后手。放进中联本是为了干掉捷科，而现在中联折腾得热火朝天，有压倒惠康的趋势，刘明君沉不住气了，冲进韦奇峰办公室：“柳庆元都出面了，不是要翻天吗？”

韦奇峰走到窗边俯瞰大北窑桥，几辆公共汽车离开站台左拐弯，横在道路中间，后面排起长龙。首都的公共汽车多是两节超长的车厢，车站处在十字路口，左拐弯时便拦住整个车道，这也是首都交通拥堵的原因之一。他走了一会儿神，再劝刘明君：“大家都在江湖上，抬头不见低头见。我们不能把人家斩尽杀绝，咱们有肉吃，也得给别人骨头啃。中联要抢，我们就大度些，把那些穷山恶水交给他们做。”

一枪未发，一炮未放，坚固的堡垒就随随便便让人家攻进来，刘明君不甘心：“万一再被人家扩大战果呢？千里之堤溃于蚁穴啊。”

“柳庆元亲自拜访交管局，我们不能硬来，干脆诱敌深入，让他们进来，就有好戏看了。二期工程规模这么大，中联能不出问题？北京交管局到处都是我们的人，那时就揪住小辫子不放，彻底把中联搞臭，看柳庆元还有没有面子再见李玉玺。”韦奇峰不喜欢这个比喻，他深谙兵法，进退自如，瞬间做出决定，不跟中联硬拼，以销售收入为代价，赚到盈利，等中联进来，拉长战线，在售后服务上再打一仗，再将中联彻底消灭，那时北京交管局还是惠康的地盘。他一进一退之间，深得兵法精要，看来《李卫公问对》没有白看。

按照韦奇峰诱敌深入的策略，招投标表面轰轰烈烈，其实却没有真正的炮火，刘明君放下心来。韦奇峰回到座位，招呼他过来：“明君，你还是不能大意。张大强是我们的桩脚，一旦松动，后果不堪设想，你尽快去见见他，把情况摸清楚。”

73 ╱ 周二，晚上八点五十分

酒过几轮，气氛更加热烈，柳庆元和李玉玺从伊拉克战争聊到金融危机，再谈到两岸局势，始终不触及二期工程，便不用提防和猜疑，其乐融融。张大强闷头喝酒，中联的技术和产品与跨国公司差距极大，下一步该怎么办？

方恩山不指望向上爬了，还有十多年就要退休，却有两种退法，一个天上一个地下。在处长位置上叫退休，狗屁好处都没有，每天挤公共汽车，医

疗福利都是老百姓待遇。在官场混了一辈子又回到老百姓，那不白混了？副厅级就是离休，小轿车继续坐，医疗福利全包了，逢年过节什么都不缺。能不能升到副厅级，关键在于李玉玺，一人得道鸡犬升天，就是这个道理。正确错误无所谓，跟对领导最重要，这就必须揣摩清楚他的意图。他迟迟不开标，反而引入中联，厂家争得头破血流，怎么收场？他不会没有想过，我参与进去，该扮演什么角色？慎重，慎重之后再慎重，摸清楚领导意图，听领导的话就是跟党走，不会犯错误。

唐南军不停劝酒，柳庆元自比羊倌，我就是那群羊中的一只，我是闯出出路来，还是被抽打致死？拿下这个订单，我便闯出一条出路。李玉玺宴请柳庆元，立场摆到中联这边，大家都能看出来他的倾向性。唯独张大强要公正公平公开，他与惠康的关系到了什么程度？不管怎么样，本来毫无机会的二期工程，被赵勇这么一折腾，算是起死回生了，想到这里，他收敛心神，专心陪张大强喝酒。

酒至微酣，李玉玺端起酒杯，放出鱼线：“柳总，给您露个底儿，这个项目事关重大，我们不能做主，必须向市里汇报才能决定。”

唐南军一惊，这是什么意思？李玉玺是交管局副局长，他不能做主？完全不可能！如果他所说是实，那么就必须去市里活动了。

李玉玺宴请柳庆元，消息也传到周锐和骆伽耳中，北京交管局的竞争格局如同三国演义，惠康实力雄厚，如同统一北方的曹操；中联技术和产品的实力一般，却拥有价格优势，柳庆元出马，总能三分天下取其一，如同江东的孙权；捷科好像东奔西跑的刘备，一没地盘二没实力。周锐想到这里，说出一句：“我们必须破釜沉舟，打一场赤壁之战。”

骆伽被这句没头脑的话说糊涂了，手机嘀嘀响起，王锴发来短消息：春节后开始招投标，做好准备。

厂家现在都在暗处排兵布阵，不显山不露水。宣布招标之后，项目浮出水面，便要短兵相接，刺刀见红，一场没有硝烟的大战即将展开。骆伽和周锐的目光中都带着警醒：惠康根基深厚，柳庆元出面，中联肯定挤掉捷科，形势雪上加霜。周锐打开电脑，大枪又挂出一条信息：中联集团总裁柳庆元拜访交管局，相谈甚欢。大枪疯了吗？怎么能把这事公布出来？这再次明确证明，大枪绝非张大强。

周锐忘记上次跟赵勇不欢而散，习惯性地拨出赵勇电话：“喂，我，大枪怎么把柳庆元拜会交管局的消息也公布出来了？”

赵勇打开电脑，点击张大强页面，挂出消息的时间是晚上八点三十五

分：“不对啊，他这个时候正在陪柳总吃饭呀。”

张大强正在陪柳庆元吃饭，不可能分身挂出消息，网络上的大枪是谁？他到底是什么目的？周锐越想越不对，调出聊天记录，仔细研究，一条对话跳入他的视线：好好干，有空来办公室，再！见！

“再！见！”那么熟悉，谁喜欢用这种方式和口气？他迅速打开与骆伽聊天的记录：好开心，明天早上吃热干面，拜拜，再！见！

冒名顶替的假张大强难道竟是骆伽？

74　周三，上午七点二十分

赵勇手里举着一张卧铺票和一张硬座票，从售票大厅的人头中挤出来。田蜜春节回家，车票不好买。他天不亮就起来，蹲在售票厅，却只买到一张卧铺。足够了，我年轻力壮，撑得住十几个小时的硬座。

他今天不泡交管局，急急回到公司，找到唐南军，听他把柳庆元与李玉玺见面的情形讲述一遍，拍着大腿：“李局长见厂家从来都是三分钟，与柳总礼尚往来，一百个三分钟都有。”

赵勇没有上酒桌，他级别远远不够，可以不去，但他负责这个项目，整个过程又是他穿针引线，也可以去。他怕见张大强，可是躲得一时，躲得一世吗？丑媳妇早晚要见公婆。

唐南军没有过多兴奋，张大强严格遵守招投标流程，最终比技术和商务：“大枪他不能成事，坏事却绰绰有余。”

政府招投标越来越规范，赵勇知道水深水浅：“招标流程绕不开，只能利用。”

“赵勇，你还要往市里跑跑。”唐南军拍着脑袋想不明白，李玉玺在酒桌上说，这个项目不能做主。不能呀，这个项目就几个亿，也不至于到市里，他百思不得其解。赵勇干脆不想，心里反复想的都是田蜜，不知不觉中全身被感情冲得滚热。

75　周三，中午一点十分

招标一动，黄金万两。

立项报告获批，球回到张大强脚下，他兴奋得两眼放光，工程师们各自分工，开始起草标书草稿。张大强一字不漏地仔细检查，提出意见，返工修改。中午时间，张大强大方地请工程师们吃饭，工程师们也很开心，更加努力地敲起键盘，在张大强耳中，这就是钢琴演奏出来的美妙音乐。经过反复讨论，招投标文件终于打印完毕，整整齐齐地摞在桌面，张大强抓起一本放在鼻边闻闻墨香，一页页翻过去，清晰整洁，满意地放下，吃饭去了。

群众吃肯德基，领导去吃生猛海鲜，张大强早与刘明君约好见面，吃几口放下筷子：“局长宴请柳庆元，想替你们说话都难。”

李玉玺先去中联再去惠康，本来一碗水端平了，柳庆元诚心诚意回访之后，这碗水就倾向中联了。刘明君必须尽早了解敌情，他担心失控，弄不好竹篮子打水一场空：“他们什么关系？”

“没深交，却谈得很投机。”张大强能看出来，他们总共见过两次面。

刘明君咀嚼着这些信息，从张大强嘴里估计套不出答案，便转了话题：“马上春节了，什么时候招投标？”

张大强慢悠悠夹起菜来，肚里有料，却不肯吐。刘明君试探着问：“主任，韦总明天要不要去见局长？”

张大强咧嘴笑着，拍拍刘明君的胳膊：“韦总的分量比得上柳庆元吗？”

刘明君露怯地笑着说：“差得远。”

“听我的，别去了。”

“行，明天没事儿，今天晚上出去活动一下，燕莎那儿开了一家。”

“最近风声紧，别出事儿。”张大强心驰神往，嘴上还在做样子。

“没有金刚钻不揽瓷器活。后台硬，有领导罩着呢。”刘明君与张大强臭味相投，又吃喝一阵儿，继续问刚才问题，“什么时候招标？”

张大强一脸得意，从包包里翻出一份文件，在刘明君眼前一晃：“你看这是什么？”

“标书？”刘明君惊呼，厂家必须按照标书上的技术规格推荐产品，其中的采购指标极为关键。比如客户要买笔记本电脑，你的产品一点五千克，竞争对手一点八千克，指标如果定在一点二千克或者二千克，双方都打分一

样，必须定在一点六千克，你的技术才能加分。这是招投标竞争的核心，也是整个采购中最核心的机密。张大强技术确实有一套，刚立项，他已经做好了标书，速度出乎刘明君意料。

“按照老规矩办，春节之后立即启动。”张大强把标书按在手掌下，老规矩就是交管局在网站公布招投标信息，至少拥来数十个厂家，然后组织专家通过技术和商务两个环节，进行评标，签署合同。依现在的形势，肯定是中联和惠康切分，中联没有顶尖的产品和技术，只能切些骨头来啃，惠康无论如何都能分到最肥的部分。刘明君不得不佩服韦奇峰，中联这么一掺和，惠康竟是获益的一方。

76 / 周三，下午两点二十分

距离春节还有一周，节日气息越来越浓厚，开会的第一句话都变成了拜年的问候。李玉玺翻翻张大强赶出来的标书，满眼都是数据和图形，放在一边，先夸几句再找重要的问：“大强不愧是我们的技术大拿，辛苦了，你先介绍一下吧。”

张大强早就做好规划，打开电脑开始介绍，按照以往管理，交管局从数据库中随机筛选专家组成评委，根据商务分和价格分，挑选供应商。惠康在市局扎根多年，一期工程上下都满意，机会最大，中联以黑马姿态杀出，凭借柳庆元与李玉玺的关系，有可能爆出冷门，其他厂家便凶多吉少。

李玉玺听完介绍，翻到预算那页，手指按住数字：“两亿的预算，怎么做出来的？”

价格和配置都是刘明君提供的，这严重违反招投标流程，张大强当然不敢说，极为模糊地回答：“各个地市局提交配置，我们请相关厂家报价，加在一起就是这个数字。”

李玉玺听出了漏洞，微微一笑：“哪个相关厂家？”

张大强头皮发麻，冷汗涔涔：“惠康。”

“只找一家，合适吗？”李玉玺不停追问和敲打。

方恩山唯李玉玺马首是瞻，立即痛打落水狗，驳斥张大强：“这种方式有问题，把核心设备与终端设备混在一起，不利于选出最优方案。”

李玉玺并不打算改变现有招投标方案，阻止方恩山：“这是既定方针，不

要变了。春节之后先招软件标，然后是硬件。”

会议结束，张大强离开，方恩山留在会议室，沏上两杯茶水：“局长，您说这个项目您不做主，我百思不得其解。”

“当然我做主。”李玉玺是领导，话不用讲明白，大鱼在市里，这些厂家就是鱼竿，要把大鱼引出来。

方恩山是老江湖，知道局长心里有保留，又有建议：“局长，中联的技术实力与惠康差距很大，这样招投标，肯定是核心设备选惠康，终端设备选中联，厂家打不起来，我们就被动了。”

鱼儿越饿，就越容易上钩，李玉玺想想有道理：“有什么对策？”

“我们统谈统签，集中招标，集中采购。”方恩山盘算清楚，用统签取代分签。这样鱼饵又大又香，钓鱼才给力。

李玉玺心里赞同，口中却安慰方恩山：“别急，我们探探路，看看有没有大鱼。”

张大强懊恼得直拍大腿，局长强烈地暗示中联，意图很明显，张大强呀，你怎么就不领会？这不是找死吗？他回到办公室，摸出唐南军名片，拨出去：“南军，是我。”

唐南军负责搞定张大强，接到电话喜出望外，真是踏破铁鞋无觅处，柳暗花明又一村：“哎，主任您好。”

张大强嘿嘿笑着，现在李玉玺看好中联，他不得不低头：“以后详聊，我给你一个配置，你什么时候给我做出一个报价？”

这是绝对的利好，唐南军忙不迭地答应：“主任，我不吃不喝，立即给您做。”

唐南军撂下电话，又拨给赵勇，抑制不住兴奋：“告诉你个好消息，大枪让咱们做报价。”

“您现在收，报价已经做好了。”赵勇舒服地坐在沙发上，对面是张大强手下的两个工程师，他们早就混熟了，已经把标书带来了。

做报价必须有标书，看来赵勇早就拿到了，他群众包围领导，从下到上倒吃甘蔗，看来是吃出甜头了。赵勇负责交管局，三脚两腿算是打出了局面，唐南军夸奖道：“以前没看出来啊，赵勇，好样的。”

赵勇点击鼠标发出文件，把U盘拔下来还给工程师，站起来从冰箱里取出可乐：“电暖气就是没有水暖气舒服，燥热，来听可乐降降温。”

这旧冰箱是两名工程师从交管局食堂里鼓捣出来，运到顶层，赵勇便填满各种饮料招待络绎不绝的好朋友们。他们喝着可乐，来回转悠，空地还有，要不要弄个台球桌来？

77 周四，上午十点十分

招投标的所谓公正公平公开，都是忽悠老百姓，结果早就内定了。规矩是人定的，当然要为人服务，人当然是领导，而不是老百姓，招投标其实就是贯彻领导的意图工具。张大强以往都是定出模块，直接找来惠康工程师，按照他们的产品规格填进去，现在不能这么办了。李玉玺深深介入这个项目，对中联青睐有加，但中联的产品规格不能与惠康相提并论。

张大强就是这个项目的操盘手，盘算许久，中联终端设备有优势，刚好可以做出一个切分的格局，吃肉的吃肉，啃骨头的啃骨头，谁都怨不得谁。思路捋清楚，事情就好办，工程师们在键盘上噼里啪啦敲起来，初稿已见雏形，立即电话请示李玉玺。

“大强啊，动作真快，我在办公室，过来吧。”李玉玺的声音听起来很悦耳。

张大强抱着文件来到十五楼，李玉玺笑着从办公桌后面站起来，将他引到沙发旁边，顺手倒了一杯茶水。这是极佳的信号，以往他只能坐小板凳上，那是典型的公事公办的汇报，现在坐在沙发上，味道就不一样了，面前还有局长沏的茶，就是贵宾的待遇。张大强将装订成册的招标文件双手递给李玉玺，试探着问道：“局长，是不是请方处长来看看？”

李玉玺低头翻着招标文件，隔了半晌，连声说不错。他埋头在文件中，答非所问，领导都是这个风格：“讲吧，不等他们了。”

张大强感受到了组织的温暖和甜蜜，领导独自听汇报，意义重大，说明项目的主角还是自己。更大惊喜还在后面，李玉玺听完汇报，合上招标文件，又说一遍不错。前一次纯粹是口头语，这次才是真正的肯定。张大强立即确认：“局长，按照这个标书招标吗？”

李玉玺点头，表示通过：“跟计划财务处和交警那边通个气吧，打算什么时候开始？”

“我立即和他们碰头，只要他们点头，春节前就能开始。”张大强迫不及待，只要招标开始，一切就能重新回到自己手中。

张大强心情阳光灿烂，一溜烟回到自己地盘，抓起电话：“老方，我是大强啊，标书的初稿完成了，什么时间有空碰碰？”

“先发给我看看。”方恩山不买账。

“局长让咱们碰碰，拿出意见来。”张大强祭出局长这把尚方宝剑。

“你不给我看，我能拿出什么意见？”方恩山看透了他的意图，如果不先把关，还不是张大强说了算？

“方处长，标书是保密的。”张大强无奈解释。

“呃，那就算了吧。”方恩山火气上来了，标书对厂家保密，难道对我也保密？

“等等，派人给你送去。”张大强自知说错话，不肯将电子版给方恩山，极为郁闷地打发工程师去送文件。

张大强总算想起骆伽，第二次拨出电话：“骆伽，我这儿有份东西，你明天过来看看。”

“嗯，什么东西？”骆伽立即竖起耳朵，张大强不会平白无故打来电话。

“保密，你别来办公室。”张大强还没唱够，兼顾公私。

“好的。”骆伽匆匆答应，她有预感，标书要出来了，这将是分水岭，默默布局之后爆发大战。谁能够影响标书，谁就布好战场，设置交叉火力，将竞争对手置于死地。

78 / 周五，上午十点十分

“发个邮件给我，放一炮，就说周锐没时间支持你。”方宏伟躲在吸烟的安全通道，与马勋谋划。

“这个，没有这种情况啊。而且，我手头也没有项目啊。”马勋面有难色，摸不准他的想法，都要离开公司了，还折腾这个干吗？

“没有吗？周锐成天和骆伽泡在一起，哪有时间帮你。”方宏伟使劲儿启发

马勋，只要能够摧毁雷励行的新队伍，便能威胁他的新陈代谢。

“有谱的项目找不着，没谱的还编不来吗？”方宏伟敲着马勋的脑袋，他真是笨到家了。

“这是为哪出？”马勋成天编瞎话讲故事，这难不住他，他只想套出方宏伟的动机。

“我和东西南北中的老板们沟通了一遍，敢情大家同病相怜。雷励行手太黑，手下七个销售总监，居然要一口气换掉五个。”方宏伟越说越气。

“这么黑啊！”马勋念叨一句。

“他们都不服，咱们必须拧成绳，抱成团，向雷励行讨个说法。”方宏伟气鼓鼓地说，肚子又开始跳动。

周锐是藏不住心事的人，他很难将骆伽和网上的大枪画上等号，她为什么这样做？打探消息？释放烟幕弹？上班的时候周锐拉着她躲进咖啡厅的角落，仔细看着她的眼睛：“伽伽，网上的大枪加了赵勇了。”

“嗯，他总和我聊呢。”骆伽急急打开电脑，找到与大枪的对话记录，“看看，他还模仿我说话呢。”

一盆冷水从周锐头顶泼下，原来是张大强在模仿骆伽口气，不是她又是谁？周锐的心却放下来，庆幸骆伽没有瞒着自己。

“这人会是谁啊？”骆伽托着腮皱起眉头仔细想。

“肯定与二期工程相关，要么来自厂商，要么来自交管局。”周锐用排除法分析，“昨晚与柳庆元和李玉玺吃饭的人可以排除，他们不能一边吃饭一边上网，也不会是赵勇，他直来直去，不会做这种事情，再排除你我，大枪最有可能是藏在惠康。”

骆伽难得帮着分析，这种事情她一般都甩手不管：“嗯，有这种可能，但是会不会来自交管局的纪委，调查招投标中的违纪行为呢？”

周锐排除掉这种可能：“伽伽，你编小说吗？他们真想查，一抓一个准，哪用得着这种方法？”

“我们出去。”骆伽不想多聊这个话题，指着窗外，罗小希坐在雷励行身边，她变了，眉目开朗，谈笑自若。

骆伽碰碰周锐，抢在前面走出咖啡厅，甜甜叫道：“老板，秘书报道。”

“秘书，好久不见。”雷励行见到骆伽，笑意浮现。

“对不起。”骆伽老老实实地道歉。

“我让人力资源重新找秘书了。”雷励行严肃起来，他没了秘书，等于缺胳膊少腿。

“啊！您不要我了？”骆伽确实忙于销售，忽略了秘书的职责。

“你转到销售部门吧。”雷励行做了决定，她有销售天赋，乐在其中，人尽其才，他不待骆伽言谢，飞快转了题目：“你们见永嘉集团，消息立即走漏，是什么原因？”

骆伽看一眼罗小希，再看雷励行，虽不说话，四个人都从她目光流转中看出答案。罗小希神情黯然，向骆伽道歉：“对不起，是我。”

罗小希果然是惠康内线，雷励行怎么看出来的？难道他真能看破人心？罗小希到底泄露了多少机密？还有，既然她被看破，公司该如何处理？无数问题涌上骆伽心间，她眉头一转，却不说话看着罗小希，直到她再次请求：“能原谅我吗？”

骆伽等的就是这句话，抱抱罗小希肩膀，笑着在她耳边说：“要原谅必须有条件，你要帮我一次。”

罗小希贴近骆伽，两人浅声低语，顷刻间亲密无间：“你说。”

“你说出去一个我的秘密，也要告诉我一个秘密，公平吗？”骆伽贴在她耳边，避免周锐和雷励行听见。

罗小希心里一颤，她当然知道韦奇峰的秘密，我们分手了，我便可以把他的秘密说出去吗？在她目光失神的刹那，骆伽看出了她的矛盾，轻轻问道：“想想他是怎么对待你的。”

是啊，他利用了我，利用我加入捷科，利用我拿到山东订单，罗小希忽然有了一股将他的秘密揭穿的冲动，她木然地看着骆伽，心头却有一丝恐惧，这是一双看透人心的目光，竟与雷励行相似，不愧是他的好徒弟。罗小希忽然放大声音，让雷励行和周锐都听到：“伽伽，我告诉你韦奇峰的秘密。”

罗小希轻巧一笑，贴近骆伽，用极低的声音，透露出极为模糊的信

息："就是李玉玺的局长宝座。还有，韦奇峰在交管局的关系盘根错节，他有五道防线，你要想赢，必须一一突破。"

骆伽与罗小希讨价还价，言谈举止间进退自如，不在罗小希之下。雷励行不理两个女孩之间的亲热，品着咖啡，很放心地示意周锐："给我看看你给李玉玺的文件。"

周锐打开笔记本电脑，展示出那份打动李玉玺的文件，他用一段话简述北京交管局的成绩，快速罗列了客户面临的挑战和风险，句句击中要害。解决方案精确预估了智能交通带来的价值，一眼便可以看出投资和回报。周锐具备穿透事物看本质的逻辑分析能力，却过于理性和内向；骆伽长于接人待物，让人如沐春风，却不善规划和战略。两个人性格截然相反，应该水火不容，却配合默契。雷励行举起咖啡杯，目光不经意间看见两人紧靠在一起，胳膊延伸到桌下，可以想象，在没人看见的桌下，两只手也许紧紧握在一起。

雷励行放下咖啡，眼角微眯，突然说："公司规定，同一部门之内，不允许恋爱。"

两人忽然分开，骆伽低头，周锐惊慌，验证了雷励行的怀疑。挑明？何必！我又不是食古不化的老古董，他哈哈一笑："我没说过我看见你们谈恋爱，是吗？"

雷励行只为警示，故意绕来绕去，周锐还在这句话里面绕的时候，骆伽已经听出弦外之音，雷励行明察秋毫，肯定看出蛛丝马迹，他的重音放在"没说过"三个字，意思是知道了但是没有说，立即明白了他的好意："我们会注意的。"

这句话等于承认了恋情，雷励行跷起二郎腿："只要没人告，不在办公室里腻腻歪歪就行，是不是？"

"是的呢。"骆伽听出来提醒的味道，以后必须注意。

周锐从雷励行身上学到三招，第一招是倾听，第二招是戳痛点，第三招是价值建议书，收效明显。交管局立项，春节后就要招投标，大战即将爆发，下面该怎么做？他一片茫然。

"喜欢骆伽吗？"雷励行突然问，这个很二的问题从他嘴里出来，便有了魔力。

"我，我，我……"周锐不敢承认，恋情已暴露无遗，捷科坚决禁止同部门内恋情，骆伽也眨着眼睛糊涂起来，他刚才的意思很明确，只要没人告，

不在办公室腻歪，他不反对，怎么又提起此事？

雷励行没事儿一般，似乎在为周锐出主意：“骆伽这条件，追她不容易，留住更难。周锐，你有房吗？有，通州租的。有车吗？也有，自行车，你凭什么追到并且留住她？”

骆伽瞪大眼睛张开嘴巴，毫不掩饰自己的惊讶，雷励行如此说话实在有违他以往的儒雅形象。罗小希也错愕不已，看来世界上最二的人不是周锐，而是雷励行自己。周锐捷思敏行讷言，大脑转速远超嘴巴，深入到其中的逻辑里面：“我有很多缺点，如果她以有房有车作为标准，我肯定没戏，反而王锴有机会。”

难怪每次自己讲出一个故事，骆伽便能应用，并取得成效，看来都与周锐的分析能力相关，他们个性相反，应该水火不容，机缘竟如此巧合，他们深深相恋，极端相反的个性成为互补，果然爆发出不可思议的力量，爱情的力量竟能打过性格？雷励行纵然阅人无数，也第一次遇到这样的情形，继续提示周锐：“在弱点上竞争，等于钻进敌人的埋伏，将死无葬身之地。”

骆伽和罗小希一头雾水，周锐却渐渐明晰：“我必须在自己的优点上竞争，铸造起坚强的防线，挖好战壕，布置交叉火力，等待敌军进入埋伏圈。”

“嗯，就是这样，这种办法威力巨大，甚至可以帮你追上范冰冰，你想学吗？”雷励行语气越来越二，听得骆伽连连皱眉。

“想。”周锐立即举手，雷励行正在利用恋爱来讲竞争策略，这便是摧龙八式的第三式，屏蔽对手，却被骆伽狠狠一脚踩在脚面，痛得哎哟一声。

“伽伽，我不喜欢范冰冰，你懂的。”周锐回头看着骆伽，她气鼓鼓的脸蛋圆得跟方宏伟肚子一样，暧昧关系暴露无遗。

“范冰冰为什么难追？并非她要求高，也不是她有多美，而是因为竞争对手多，如果她流落荒岛，岛上只有你周锐一个人，追他还难吗？”雷励行问答之间，似乎完全忽略了身边的女士。

“嗯，客户的需求不难满足，商场上难在竞争！”周锐越来越清楚，雷励行即将传授竞争的策略，而这正是交管局项目中的核心。

“需求是一切的核心，骆伽的需求是什么？”雷励行谈笑之间，将商战逻辑融会贯通，娓娓道来。

“发展潜力和为人，还有对她专一而不能花心。”周锐的后两条是他的优势了，尤其第二条是他的优势，而王锴则处于劣势，骆伽听得直点头。

“还有年龄、外貌身高。”罗小希猜到雷励行有深意，中规中矩地说出三条，又突然起立补充进去一条，“还有家庭，嫁人其实是嫁给婆婆，以后有了宝宝总要在一起。”

雷励行极善倾听，骆伽轻轻嗯了一下，连周锐都听出来味道，罗小希与韦奇峰分手，想必与家庭有关。经济条件、发展潜力、人品、年龄、外貌和家庭，骆伽都认可，仍有其他考虑：“这些当然重要，性格也要合得来，两个人在一起，共同兴趣爱好也很重要。”

雷励行将人品、潜力、性格、经济条件、兴趣爱好、年龄、长相和家庭，总共八个指标写在一张白纸上：“骆伽，你是客户，将这些指标分成重要、一般和不重要三类。周锐，你是销售，想想，把这些指标与竞争对手比一比，分成优势、威胁和沉睡三类。然后，你们一起将八个指标放在这个竞争矩阵之中，商量对策。”

周锐迫不及待地取出白纸，雷励行却又制止了他：“周锐和骆伽，你们春节之后有什么安排？”

他必定有安排，骆伽养成用心倾听的习惯：“准备回武汉看父亲。您春节之后有事吗？”

雷励行哈哈大笑：“交管局招投标，谁来讲？”

春节之后招投标肯定要讲方案，周锐不善言辞，担心把方案介绍搞砸：“是不是请其他的工程师讲方案。”

骆伽反对：“不行，只有你最熟悉。”

周锐一想到向那么多人讲就有点儿汗流浃背的感觉，雷励行已有安排：“你们春节后，参加关于演讲技巧的培训，老师是巴西人，天生具有感染力，是我见过最棒的老师。”

“在北京？”

“新加坡。”雷励行说完，离开咖啡厅，径直上楼回办公室去了。

雷励行让骆伽和周锐一起出差，几乎是在成全两人的办公室恋情，他总在不经意之间讲个故事，做出一个小小的安排，却推进着事情的发展。这难道就是游刃有余？这就是治大国如烹小鲜？不愧是高手风范。

骆伽与罗小希头碰头，玩游戏一般将八个恋爱指标按重要性分类。周锐独自思索着，交管局招标在即，标书上便是采购指标，发挥优势和屏蔽对手极为关键，他们会有什么指标？他开始列出交管局的采购指标，竟有九条，然后填到照雷励行的竞争矩阵中，一切豁然开朗。

“好了，好了。”骆伽完成了恋爱矩阵，她蘸着咖啡，指点着矩阵图，“人品是我觉得很重要，周锐很强的指标，这是优势指标，必须保护好并进行强化。性格爱好是我觉得重要，周锐却差的地方，是威胁指标，他必须加强，比如唱歌和跳舞。年龄和家庭是沉睡指标，周锐须唤醒指标。周锐你画好了吗？我看看。”

周锐将竞争矩阵摊开，不是恋爱而是二期工程的竞争矩阵，骆伽正要抗议，仔细看进去，周锐将指标分成优势、威胁和沉睡三类，还在表格中一一列出对策和计划，这是一张作战地图，哪里是堡垒，哪里是地雷，哪里是交叉火力，十分清晰。骆伽抬头看着周锐，双眼放出光芒，雷励行总是几句话，便指点出制胜之路。

“交警支队！”周锐猛然抬头，交通肇事逃逸，减少交警路面工作时间，这些沉睡指标指向交警支队，这是所有厂家都忽略的部门。

“赵队长？”骆伽不理解，赵洪河从来不参与招投标，只是派个年轻交警过来，何必花时间和精力在他的身上？

周锐将竞争矩阵摆到骆伽和罗小希面前，右下角的沉睡指标都被重重画上圆圈：“你们看，交警部门是直接使用部门，他们不重视这个项目，因为他们还没有被唤醒！”

79 / 周六，晚上八点十分

雪白袜子，乌亮皮鞋，油光光的发型，张大强进门奔向歌厅大堂的擦鞋机，皮鞋可以照出人影。他腋下夹着一个鼓鼓囊囊的公文包，见到骆伽喜笑颜开，进了KTV包厢，不像往常那样开始唱歌，而是拍拍公文包神秘地眨眨眼睛，骆伽感觉鸡皮疙瘩掉了一地。

骆伽对待张大强游刃有余，他贴得太近，就退一退；他说疯言疯语，骆伽就问候他太太和儿子；他说肉麻的话，骆伽就夸自己的男友。张大强郁闷得百爪挠心，骆伽敬酒陪唱，态度又极其尊敬，言语之间夸着吃捧的张大强。

骆伽心里有事，他公文包里肯定是标书，他到底打什么主意？骆伽举起酒

杯："主任，马上就是春节了，我回武汉看爸爸，不能给您拜年了，先祝您新春快乐。"

"好说，好说。"张大强端起酒杯咕咚咕咚喝完，抹抹嘴角，马上就要发标，厂家们肯定往家里涌，他拉着胖儿子挨个拜过去，能不给红包吗？每个红包千元起，这过一次年就是好几万。标书一动，黄金万两，李玉玺在春节后开招投标，上上下下都心知肚明，盼着春节这个大礼包。张大强坐下来，意犹未尽："骆伽，你年轻太单纯，刚进这行，很多事不明白，像你这样做生意，没戏。"

周锐这个死脑筋不让送红包，骆伽左右为难，哎，死猪不怕开水烫吧！尽力而为听天由命吧！她不放过这个打探消息的机会："主任，他们是怎么做呢？"

"吃喝玩乐，都不算什么，我不明说了，你懂的。"张大强欲言又止，有些话不能说尽。

骆伽当然懂，只是装不懂，举起酒杯继续夸张大强："主任，幸亏遇到您，又懂技术做人又很豪爽，我再敬您一杯。"

张大强透着明显的索要红包的意思，骆伽碍于周锐，不能做到，便只有拼酒一条路，她端起酒杯："主任，我在想一个问题，男女之间是不是不能成为朋友呢？"

骆伽这句话分明是个陷阱，却对张大强非常奏效："当然能，小凤仙和蔡锷将军不就是红颜知己吗？"

骆伽不知道蔡锷和小凤仙是什么关系，这也不重要："主任，好，我们就是红颜知己。"

"不许叫主任，叫大哥。"张大强已经喝红了脸。

两三瓶红酒下肚，八九首歌唱过去，张大强经不住甜言蜜语和酒精的双重夹击，拍着公文包："大哥给你带来份东西，你看看，只能看，不能复印。"

骆伽接来十几页的文件，封面已被撕去，显然是为了不引人注目，她粗略翻阅，这就是即将决定输赢的标书，怎样才能把它送给周锐？

周锐坐在KTV对面的咖啡馆里，神不守舍，骆伽陪张大强喝酒，他在那里焦急等待。他合上笔记本电脑冲出咖啡馆，冰冷的空气袭来，黑暗笼罩。他走进大堂，红男绿女，灯红酒绿，踏上扶梯直冲二楼的包间，握紧把

手，又传出张大强《天仙配》的歌声，这么熟悉，这么刺耳！

冲进去，张大强会怎么反应？骆伽会不会生气？对二期工程有什么影响？这些问题在周锐脑中一带而过，歌声终止，音乐飘散，包间沉寂。脚步声响，把手转动，谁要出来？周锐向后一闪，躲进走廊。张大强晃里晃荡地走出包间，向厕所方向奔去。

“伽伽。”周锐出来招手，她看见救星一样，匆匆返回包间拿出一本文件，牵着周锐走进走廊，把手机塞到他手中：“周锐，快，拍照。”

“什么？”周锐低头翻阅，不用骆伽的答案已经看出来：“伽伽，这是标书！”

“还愣着干什么？张大强马上就回来。”骆伽的手机像素很高，可以拍得很清楚。

“伽伽，这违反招投标流程！”周锐不肯妥协。

骆伽急得跺脚，：“周锐，你不让送购物卡，我听你的，可是我喝了三瓶红酒，才拿到标书。”

骆伽酒醉的脸庞，鲜艳夺目，看来她喝了不少，周锐牵着她的手：“伽伽，我不想你这样，我要陪着你，照顾你。”

骆伽向卫生间那边看看，时间不多，张大强随时都会出现：“周锐，你得罪过张大强？”

周锐内疚，他本来应该是骆伽的挡箭牌：“伽伽，早晚都要见他，不如早些。”

张大强从卫生间出来，走向包间却看不见骆伽，东张西望，向服务员指手画脚。骆伽拉周锐躲进无人角落，踮起脚尖在他唇上轻轻一点：“傻，乖乖等我，爱你。”

她说完转身而去，留下周锐呆呆地站在那里，沉浸在骆伽一吻之间，茫然不知地拿着标书。一会儿，她的歌声传出来，那是熟悉的、甜甜的声音。周锐举手砰地砸在墙面，忽然看见手里的标书，他翻了几页，转身坐在台阶上，一页一页仔细看过去，糟糕！捷科的优势在于集中运算和处理能力，标书中却是典型的分散方案，信息的采集和处理都分散在各个区县。这是惠康吃肉，中联啃骨头，捷科连汤都喝不到的格局。北京城十四区两县，按照标书，需要建设十六套小而分散的系统，将有巨大的管理弊端。比如，二期工程覆盖全市，将有异地处罚的问题。如果按照分散方案，朝

阳区注册的汽车跑到海淀区闯红灯，记录传送到朝阳区才能进行处理。绝不能按照这个方案实施，周锐抓起手机，闪光灯闪亮，一页页摄入镜头。

他全部拍完，快速检查一遍，清晰可辨，他看着台阶上的标书，心里咯噔一下，骆伽偷偷拿出标书，张大强会不会发现？

“标书呢？”张大强回来，公文包里面没有了标书，骆伽慌乱的眼神暴露了异常，张大强放下麦克风：“这是机密文件，能给你看已经是破天荒了，标书在哪里？”

骆伽紧闭嘴唇，周锐有没有拍完？他会怎么处理标书？千万不能惹起张大强疑心，千万不要慌，越紧张越容易出错，她站起来去翻沙发：“我刚才好像放这里了，还是带出去了？”

张大强将信将疑，起身去翻腾，包间里很小，转个圈就搜了一遍，盯着骆伽：“我去洗手间的时候，有人进来吗？”

骆伽指着门外：“我也出去了一趟，不知道，要不要把服务生找来问问？”

张大强坐下拼命去按呼唤铃，叮咚几声，服务生推门出现：“先生，小姐，有事儿吗？”

“喂，您……”服务员发现，两人目光紧紧盯着自己手里的文件，连忙解释，“哦，刚才一位先生在卫生间捡到了这个文件，是你们的吗？”

张大强抢上一步抓来标书，完整无缺，神情放松下来：“哎哟，骆伽，你这么马虎？这么重要的文件差点儿丢了。”

“真是对不起，还好没出事儿。”骆伽谢天谢地，肯定是周锐还给了服务生，他拍照了吗？他那倔脾气！

服务生摆手，替骆伽辩解：“先生，您错了，这个是在男卫生间捡到的。”

张大强摸着脑袋，酒精使劲儿地向上涌，顿时糊涂了：“哦，好像是我带出去的，错怪你了。哎，我这人谨慎惯了，上厕所都带着文件。”

骆伽搞不清楚状况，也不知道张大强是不是在试探，端起酒杯：“我喝多了，好像是我拿出去的，可是怎么会出现在男卫生间？”

“别管了，没丢就好，来，我们继续天仙配。”张大强一口喝干，红酒顺嘴淌下，滴滴答答把雪白的袜子染成血红。

“主任，今天喝得真开心。”骆伽将信用卡递给服务生，示意他去结账。

骆伽将张大强送上出租车，忍着头痛去咖啡馆找周锐，他到底有没有拍下来？周锐还在咖啡馆的那个位置，对着电脑屏幕。骆伽坐在他身边，屏幕上正是标书，她甜甜地倚进他怀中：“标书对我们有利吗？”

“非常不利，分散方案是惠康的优势。”周锐右手搂紧骆伽，按照这个标书，万分之一的胜算都没有。

“有什么办法？”

“集中的方案，将北京十四区两县的信息都集中起来。”周锐拿不定主意，现在有两条出路，一种按照现在的标书投标，希望渺茫，还有一种办法就是将信息系统集中起来，将标书翻盘，这比登天还难。

“哪种方案对交管局有利？”骆伽思路极快，要翻盘必须从客户身上入手。

“集中方案对客户有利。”周锐坚信。

骆伽即便不懂技术，也知道这是巨大挑战，北京市的汽车数量激增，数百万辆汽车在城市里穿梭，带来大量的数据：“集中？我们有这么强大的电脑吗？”

“深蓝！”周锐重重说出两个字，这是捷科最顶尖的产品，可以扩充到五百一十二个节点，每个节点有四个处理器，全球处理能力最强的超级电脑，在美国的国家实验室用于模拟核武器爆炸，深蓝击败过国际象棋世界冠军卡斯帕罗夫，成为第一台击败人脑的超级电脑，让深蓝名扬世界。

骆伽吐吐舌头，深蓝还没有进入中国，如果在交管局卖出深蓝，她将成为公司的明星：“我去找张大强，将标书改过来。”

“这是赌博。”周锐笑着提醒。

“赌局这么大，为什么不赌？”骆伽为深蓝下了决心，输了无非是一个订单，赢了，深蓝进入中国，她将成为捷科全球的明星，“时间不多，交管局下周就要研究标书，我们周一分别去找方恩山和张大强。”

80 / 周日，晚上六点四十分

开保时捷的女顾客对小学很满意，销售过程并不是一帆风顺，她先生中意另外一套，骆伽派周锐去竞争楼盘仔细考察，找出竞争优势、威胁和沉睡

点。骆伽屏蔽手法十分到位，埋下地雷，那家建筑工地上出过几次意外，建筑工人从脚手架上掉下来，证明对方楼盘风水不好。这本来是信则灵，不信则不灵的事情，偏偏男主人很信这套，立即与那边楼盘确认。对方抵死不认，骆伽把网上新闻打印出来，摆在面前，男主人二话不说，摔了电话。

一切搞定，田蜜上午终于签约，是一套楼盘高层的大户型。

“哎，腾空了，要租出去了。”白涛对着空房子摇头叹气，他拉开门一溜烟跑进去，房间大约二十多平方米，正面有宽阔的大玻璃窗，这里还可以贴户型图，那里很适合办公，还可以接待客户。白涛又跑出门外，找到饭馆老板问清房租，一脸兴奋回来：“真划算，只要卖出去一套房，房租就回来了。”

周锐对白涛的主意很动心：“房屋中介真能挣钱吗？”

“一个店面赚不到钱，但是经营好了，可以发展连锁啊，甚至做地产的销售代理，这就是大生意了。”白涛久混房地产行业，创业是他梦想，他吹嘘着骆伽：“地产代理靠什么？就靠销售，你的销售方法独步天下，我们大展手脚，横扫首都房地产市场。”

“别想了，房地产生意的水深着呢，不凭本事，凭关系。”骆伽不被忽悠，嗤之以鼻，她有心撮合赵勇和田蜜，忽然改了主意：“不过，我觉得这主意靠谱，田蜜觉得呢？”

“嗯，你们说什么？”田蜜无心此事，赵勇追求的态度越来越明显，可是我怀着别人的孩子，怎能开始另外一段感情？

白涛张罗着去吃饭，就在此时，售楼中心门开了，赵勇探出脑袋，看见周锐和骆伽也在，立即缩回去。骆伽眼疾心灵，猜出怎么回事儿，赵勇因为骆伽父亲公司的事，心中有愧，便躲着自己。

她拉着周锐离开售楼中心，沿着林荫道走着：“你觉得，半年前，赵勇知道内情吗？”

周锐摇头，唐南军让赵勇去取文件，他肯定不能拒绝，他只是被人利用，唯独错在出事之后没有讲明情况，可是骆南山自己都没有提出异议，赵勇能向谁讲？骆伽也想明白这个道理，劝着周锐：“赵勇是你最好的朋友，别为这事生气了。”

周锐执拗地摇头，转身看着骆伽：“为了你，为了老师，我不能坐视不理，我必须查清楚。”

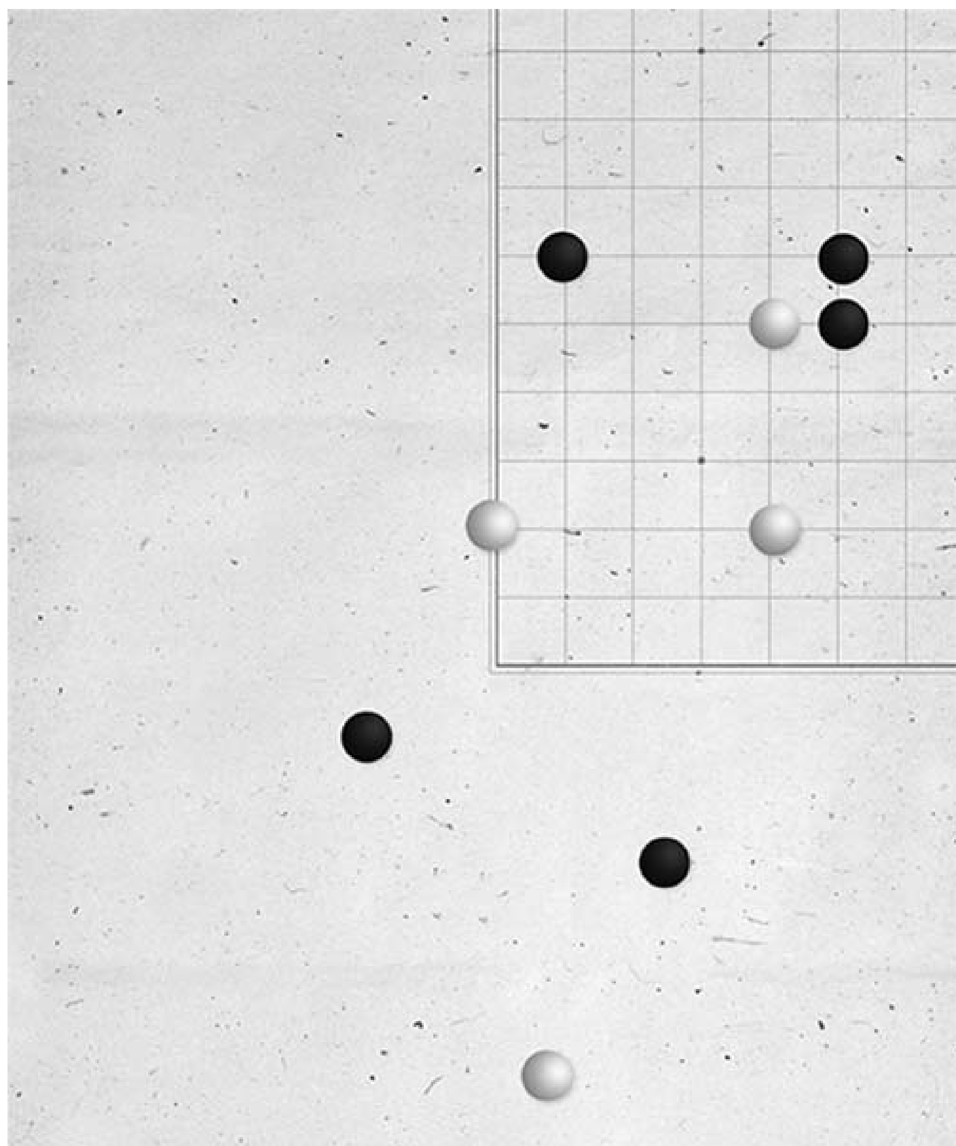
周锐和骆伽离开，赵勇才从样板间转出来："田蜜，还没有下班吗？"

田蜜看出了赵勇的异常，却无心过问，她收拾着售楼处，欺瞒没有意义，她打算摊牌。赵勇留下来，帮着田蜜把售楼处整理干净。田蜜心里想着，如果早些遇到他，如果世界上没有王锴这个人，或者如果没有怀孕，如果……可是，怎么可能发展一段新恋情？这样纠结下去，事情只会越来越糟糕，田蜜关上大门，向饭馆走去："我们先吃饭吧，有一件事，我要告诉你。"

赵勇去拉她的手，被冰冷地躲开，两人在昏暗的路灯下，低头向前走："不开心吗？你刚签了一个大套间啊！"

田蜜埋头看着路，一步一步好像走向暗淡的未来，她停在路灯下面对赵勇说："我要告诉你，我怀孕了。"

第八周 春节



81 ╱ 周一，上午九点整

骆伽和周锐一早来到计划财务处，方恩山表面上仍然一脸客气。骆伽找到了与他打交道的秘诀，绕是绕不出结果的，寒暄过后干脆狠戳痛点：“处长，谢谢你带我们见李局长，可是，我们后来发现，我们的方案没有讲明白。”

方恩山舒舒服服端着茶水，也不回答等着他们继续说。周锐在骆伽的熏陶下，戳痛点的技巧炉火纯青，接过来说：“首都与一般省市不同，一般省市大多有十几个地市，一百多个县，适合采用分散的格局，如果我们也沿袭这种方案，那就贻害无穷了。”

“呃？说说。”方恩山很吃戳，每次都有反应。

周锐继续强调分散方案的缺点，罚款分流，区县愿意上交多少就交多少，这下戳到方恩山痛点，他必须拿出更好办法，才能把张大强打得哑口无言，噌地站起来说：“张大强胳膊肘向外拐，吃里爬外，你们说，怎么办？”

骆伽用起屏蔽对手的招数，先砍对手：“张主任也有苦处，汽车进入家庭速度太快，分散管理简单易行，找到最佳方案并不容易。”

方恩山被戳了痛点，骆伽却偏偏吊着他，不给解决办法，浑身难受，正达到了雪中送炭的效果。周锐立即一唱一和地补充：“虽然没有最佳方案，我们却有三个思路供您参考。最理想方案是收支两条线，将收费进行统一管理。”

老百姓的交通罚款就是唐僧肉，必须大小妖精一起分，要是大妖精吃独食，小喽啰们肯定不干，方恩山没有胆量剥夺各级领导分肉的权利：“难啊，这种方案涉及层面太多了，不好操作。”

周锐再给方恩山出主意，抛出集中方案，还不忘再戳一下方恩山痛点：“那还有一种办法，将信息处理都集中到市局，我们有凭据，按照规定分账。数据和收钱不能都在区县，人家说多少就是多少，市局收到不钱还在其次，现在下面的领导的胆子贼大，把罚款当作年终奖分了都是轻的，要是查出来，您统管全局财务，该承担什么责任？”

离开计划财务处，骆伽笑呵呵地看着周锐：“不错哎，戳痛点手法利落凶狠，销售技巧又准又狠，还成天口口声声说不做销售？”

“大枪那边怎么样？”周锐不答，那边也是绕不开的。

“我去，放心。”骆伽信心满满，她有信心拿下张大强。

周二，上午九点整

后天就是大年三十，李玉玺亲自在办公室门口挂上喜气洋洋的对联，方恩山提前半个小时来到办公室，径自倒上茶水："李局，一会儿什么对策？"

"看了标书，有什么思路？"领导提问，群众回答这是规矩。

"分散方案有很多问题，还是集中方案好。"方恩山从骆伽和周锐那里拿了不少炮弹，自信准能轰倒张大强。

李玉玺必须先掌握招投标控制权，然后才能放长线钓大鱼，第二件事才是关键，他微微一笑，吹开茶叶："别急，鱼儿还没有上钩，你先把炮弹收起来，点到即止，时候不到。"

方恩山半懂半不懂，却不好追问。

没多久，张大强带着几个工程师进来，抢着向李玉玺拜年，办公室内充满和谐气氛。张大强坐单人沙发，与李玉玺的靠背椅肩并肩，座位调整，张大强满心舒坦，方恩山知根知底，也不计较。李玉玺等大家坐定，喜气洋洋地拱手："马上就是春节，给大家拜个年，咱们还有一件大事要先办了，然后开开心心过好节。大强，把招投标文件讲讲。"

张大强打开投影仪，用半个小时陈述一遍，他技术很有一套，头头是道，汇报变成独角戏。最后一页讲完，李玉玺噼里啪啦带头鼓掌，方恩山竖起耳朵不张嘴，揣摩着领导意图，点到即止："局长，分散的方案是不是有问题？"

张大强的心立即提起："方处长，您有想法？"

方恩山与李玉玺知根知底，通过气儿，看他没有阻止的意思，再说几句："全北京必须一盘棋，分散的跨区管理行不通，尤其交通罚款要集中管理。"

"可以通过软件手段解决。"张大强解释，分散方案是多年惯例，照顾到方方面面的利益，集中起来，下面一定有反弹。现在还不到废掉张大强的时机，李玉玺意味深长地看着方恩山："两种方案各有利弊，还是按照大强的意见，尽快开始招投标，时间不等人啊。"

方恩山坚持把戏演足："局长，分散方案弊端很严重。"

"摸着石头过河，招投标是一个学习的过程，这次参与招投标的厂家都是

世界一流公司，不妨听听他们的建议，方案是可以修改的嘛，不是一次招投标就必须定下来，是吧？”李玉玺这句话极有深意，方恩山也不是在官场白混的，听出味道来，低头让步：“好啊，我们听听厂家方案，再向局长汇报。”

张大强获得支持，又为惠康提出新建议：“我建议软件招投标先行一步，软件厂商作为专家小组成员参与硬件招投标，提出明确具体的要求。”

李玉玺拍板决定：“好，就依大强，时间怎么安排？”

张大强拿出日历，指点着说：“春节假期后就可以开始软件招投标，然后就是硬件的招投标，连续作战，一口气搞定。”

“好，就这么办。”李玉玺表了态，张大强顿时放心，标书顺利通过，主导权抢了回来，一场大战即将展开，输赢就掌握在我手中。

李玉玺撒下鱼饵，王锴闻出味儿来。

他摸到计划财务处，方恩山有说有笑，仍是台面儿上的东西，没挖到真材实料。王锴告辞的时候，方恩山跟出来送进电梯，一直送到大门口，四周无人，他仰望天空：“今儿这天气，真适合喝杯龙井。”

这话跟暗号一样，阴冷的天气与龙井茶丝毫扯不上干系，王锴却立即领悟：“是啊，这种天气真适合泡壶上好的龙井，我知道一个不错的茶馆，去坐坐？”

到了茶馆，两人晒着阴冷的太阳，端着茶碗酌饮，好像真是喝茶来了，其实各自肚中都在盘算。方恩山早想好路数，放下茶杯：“王总，二期工程软件招投标就要开始招标，您可不能大意啊。”

王锴虚心请教，期待方恩山指条明路：“我该怎么努力呢？”

方恩山放下茶杯，叹气一声：“局长的心事儿，我明白一些，他从通州任上过来，当了个常务副局长，明白的知道这是同级，不明白的都以为降了半级。这也罢了，李局长在这个岗位兢兢业业这么多年，把北京道路大饼一样摊到五环，政绩有目共睹，始终原地踏步。你说说，到底哪儿出了问题？”

王锴登时明白，刘树新退休在即，李玉玺作为常务副局长，没有想法才不正常，他放长线钓大鱼，用二期工程钓局长位置，变相卖官鬻爵。王锴端起茶杯细细品尝，二期工程价值数亿，铺垫许久的关系网该发挥作用了。这件事非同小可，不能听他一面之词。王锴放下平常洒脱，认真看着方恩

山："我信奉一个原则，钱聚人散，钱散人聚，公司越做越大，也交了不少好朋友，这件事儿，我刚好能办。但是，我在商言商，想见见局长，这才放心。"

方恩山替李玉玺办事儿，正有此意："这样好，有的放矢。"

83 周二，上午十点整

赵勇捏着火车票在售楼处门口徘徊，田蜜怀着孕，穿着单薄的套装，拉门迎来送往，长时间站在冷风口，怎么行？田蜜有过男朋友，赵勇能接受，没谈过恋爱的只能在幼儿园找。

田蜜怀孕意味着什么？如果她怀着王锴的宝宝，为什么要分手？她要做单亲妈妈？赵勇甩甩脑袋，手里的卧铺票怎么办？她怀孕更不能挤火车了，春运的火车与北京地铁有一拼。赵勇听过一个笑话，一个上海人遇到北京人，说起上海交通拥挤，夸张地说，我有个朋友的老婆怀孕了，挤地铁不小心，挤流产了。北京人轻蔑地笑笑说，上海哪有北京挤？我有个朋友，老婆很漂亮，夏天穿裙子挤地铁，竟给挤怀孕了。

赵勇黑着脸推开门，与田蜜面对面，将卧铺票塞进她手中："你怎么又拉门了？"

田蜜沉默，她虽然卖了一套房子，仍然在这里拉门，赵勇勃然大怒，这个浑蛋白涛！他怒气冲冲向大步走进售楼处，白涛戴着白手套正在向客户空喷。赵勇一把将他拎出来："你还有没有人性？"

白涛挣脱开，莫名其妙："赵勇，等我一会儿，我有客户。"

赵勇把他拖出几步："我问你，你还有没有人性？"

售楼处里的众人发现了他们的争执，向这里聚来，田蜜过来阻拦："赵勇，别闹。"

白涛挥手让大家各就各位去工作，顾客不吃这一套，抗议："你们还卖不卖房子了？"

赵勇指着田蜜，大声怒斥白涛："你有人性，你还让田蜜在这里拉门？天这么冷，风这么大，你们还必须穿这么薄的西服，她受得了吗？"

田蜜大惊，她怀孕这件事谁都没说，只是告诉赵勇，他却跑到这里大声嚷嚷。白涛没听明白："我们轮流拉门，接待顾客，有什么受不了？"

赵勇昏了头，被情绪绑架了理智：“你们怀孕了吗？她怀孕三四个月了，天天在这里拉门，被冷风吹着，你们还是人吗？

“田蜜有孩子吗？我怎么没看见。”白涛哪里知道这个，被说得晕头转向。

赵勇指着田蜜的肚子咆哮：“这不是吗？你看不出来吗？”

田蜜怀孕才两个月，根本没有显形，白涛吃惊地看着，啥都没看出来，他看看田蜜，再看看赵勇，脑子转了几个弯儿，自以为明白，拥抱赵勇：“兄弟，恭喜，恭喜。”

田蜜在售楼中心人缘很好，众人纷纷鼓起掌来，连那对看房的夫妇，也一起拍手，赵勇糊涂了，推开白涛：“有什么好恭喜的？”

赵勇总来售楼中心，大家都把他和田蜜看成一对儿，白涛被搞糊涂了：“她怀孕，不该恭喜你吗？”

田蜜怕他再说下去，挡在赵勇赵勇面前：“你别乱说了，赶快上班去吧。”

赵勇说错了话，呆若木鸡，出了售楼处恨得直敲脑袋，赵勇呀，你笨死了，怎么能把田蜜怀孕的事情说出去？让人家怎么上班？哎哎，赵勇用头直撞电线杆。他抬手摸头，卧铺票还在手中。他转身又返回售楼处，田蜜又在拉门，大家都在消化着她怀孕的消息。赵勇冲到她面前，狠狠将卧铺票按在她手里，转身就走。

“啊！卧铺。”田蜜把车票握在手中，这正解了她的燃眉之急，她现在的状况，根本不能拖着行李挤火车，春运期间，能够买到卧铺十分不易：“赵勇，你几点钟去排队了？”

“我早起点儿没关系。”赵勇埋头奔走，那天凌晨四点起床，五点钟就排在队列前面。

84 / 周二，上午十一点三十分

李玉玺放长线钓大鱼，二期工程是鱼饵，王锴是渔线。

他从大皮沙发上站起来，迎到门口握手，给足了王锴面子：“王总，好久没见了。”

这句话可能是寒暄，也可能是委婉的不满，背后有无尽的潜台词。王锴不去深琢磨，虚则虚之地拍上去：“这么短时间，李局长把五环修通了，放

在西方国家，五年都见不到影子。”

“别提了，有人说五环路是摊大饼，有人说是献礼工程，还有人说收费站是见钱眼开，现在做事儿啊，可不容易。”李玉玺很有格调地抱怨，现在领导都喜欢这样说话，既谦虚，又把你当自己人。

王锴啪地一拍大腿，揣度着他的心理：“跟您说句心里话，挑毛病谁不会？站着说话不腰疼。他们弄得起来吗？除了说闲话还有其他本事吗？现在啊，真正干事的，处处有人挑毛病，干得越多越吃亏，反而是那些不干事成天挑事儿的，倒坐了直升机向上升迁。”

这话既舒坦又对路，说到李玉玺心眼儿里去了，他站起来端着茶杯，坐到王锴身边的沙发上，默默喝起茶来。两人都有心事，寒暄过后不约而同闭上嘴巴，盘算怎么开口。王锴以前没有来见李玉玺，因为那时是锦上添花，现在刘树新退休在即，李玉玺急需雪中送炭。王锴是客人，不能让气氛冷下来：“李局长，永嘉集团参与二期工程，肯定要常来看您。”

李玉玺看着王锴，就像看着帮自己找大鱼的渔线：“二期工程规模庞大，系统复杂，难度不小啊。”

不会倾听的人根本听不出这句话的意思，王锴久混商场，哪能没有这点儿悟性。难度？这个词才是关键，李玉玺心中必有想法，猜也猜不透，王锴干脆问道：“李局长所说的难度是哪个方面？”

李玉玺顺着刚才的话题，点了王锴一下：“就像老弟刚才说的，二期工程上马，难免有人在背后嚼舌头，怎么才能将这个项目做得上上下下都满意呢？”

“是啊，一定要让老百姓满意，领导也要满意。”王锴特别强调了领导两个字，又接着说道，“我去沟通一下，看看领导的意图。”

聪明人不用说透，点到为止，看着像黑话一样，其实达成了默契——二期工程与领导之间的默契，两人扯起风月。

85 ╱ 周二，晚上八点十五分

田蜜望着窗外，我该怎么办？

赵勇这么一闹也是好事，她怀孕便不用再拉门了，不用担心冷风吹着宝宝了。田蜜在家中包装行李，还好有卧铺，车上有安身的地方，思绪却乱七

八糟。赵勇不如王锴聪明，没有西太平洋大学的博士学位，能力也远远比不上王锴，却那么真实，值得信赖。

哎，我还相信爱吗？我还相信男人吗？想这些有什么用？眼前最重要的是把宝宝平平安安地生出来。明天就要回家了，爸爸妈妈会怎么想？不管了，以后再说吧。田蜜摸摸肚子，宝宝乖乖地、舒服地在里面，完全看不出来，可以先不告诉爸爸妈妈。

电话响起，是赵勇的声音：“田蜜，我们去火车站。”

“呃，你也去吗？”

“是啊，一趟车，我把你送到郑州，再回家。”

杀头的生意有人做，赔钱的买卖无人问，王锴必须先算清楚利润。铺垫关系是要花大钱的，这是成本，他昨晚请位省长吃饭，副的，一顿饭就上了万，还不算饭后的安排。

他点了梅子酒，一道道菜布上，一杯杯酒饮下，气氛正酣，向韦奇峰端起酒杯：“二期工程箭在弦上，这次先招软件的标，然后才是硬件，咱们得交个底儿。”

韦奇峰知道他来意，这是一场谈判，不能大意：“怎么说？”

“我们拿下软件，硬件能给到多少？”永嘉集团是惠康的代理商，赢下软件再代理硬件设备，这才是主要的利润来源。

韦奇峰早有准备，从西服上衣口袋取出一个信封，一张干干净净的白纸上写着报价和折扣。前半部分是产品清单，汇总的报价是三点二亿元，隔了几行，一行清晰的数字是折扣，百分之八十，这不是一百块收八十，而是一百块扣除八十只收二十。如果永嘉集团按照百分之五十的折扣卖给交管局，实收一点六亿，从惠康用九千六百万拿到产品，转手有六千四百万的毛利，王锴并不满足：“折扣还能商量吗？”

“我们合作这么多年，您还不知道我的底儿吗？”韦奇峰这句话便是回绝了他的要求。

“能扛住吗？”这是招投标里不能说的秘密，要中标，里面必须有人，好处又要从项目利润里出，所以双方要演一出苦肉计，一方狠命杀价，另一方求爷爷告奶奶，其实价格早就内定，否则杀得鱼死网破，血流成河，谁做这赔钱买卖？如果惠康招投标时，下调价格，王锴的利润就会缩水，板子就打在他的屁股上。

招投标不全靠关系，技术分和商务分都必须过得去，韦奇峰摇头："王总，你懂的，这要看捷科肯杀多少。"

王锴不动声色把报价折起来，放入口袋，谈起第二件事："知道捷科公司的骆伽吗？"

"呃，我听说过，是刚加入捷科的新人，负责北京交管局。"韦奇峰屡屡从刘明君和罗小希那里听到这个名字，却不知道为何王锴要提起她。

"我有个主意，可以不战而胜拿到二期工程。"如果把骆伽挖到惠康，王锴就不用在骆伽和惠康之间摇摆，兼得鱼和熊掌，"惠康把骆伽挖来。"

"噢？"韦奇峰想不通，王锴唱的哪一出？骆伽没做出什么惊天动地的事情，有必要把她挖来吗？

王锴极力撮合，两边都毫无兴趣，十分无趣，举起酒杯："韦总，你小看她了，她可不是一只菜鸟，小心大意失荆州，阴沟里翻船啊。"

韦奇峰不以为然，王锴只好吃菜喝酒，只谈风月，他所提的两件事都被拒绝，心里暗自不爽，韦奇峰真是不见棺材不掉泪。

86 / 周三，中午十二点三十五分

赵勇扛着大包小箱，把田蜜送到郑州站台，她的父母见了赵勇先是惊诧，后是惊喜，然后就是热情，非拉他回家吃顿饭再去洛阳。田蜜明白，爸妈误会了，劝也劝不住，赵勇从了。

田爸爸本是棉纺厂的车间领导人，田妈妈是纺织女工，下岗之前是田爸爸管田妈妈，下岗之后，地位颠倒。田妈妈张罗，田爸爸反而甩手与赵勇东拉西扯。直到饭菜上桌，端起小酒，这个不富裕的小家的气氛很好，很舒服。田蜜与父母欢笑的脸蛋被家里的幸福熏得暖乎乎，娇艳欲滴地看着赵勇，目光中有着各种味道和含义。忽然一股酸水从胃里涌出，让她难以呼吸，她急匆匆从椅子上站起来，冲进卫生间呕吐。田妈妈扶着门框，用疑惑的眼神研究她的腹部。

海棠居的门脸挂了一溜红灯笼，有了浓厚的春节气息。趁着点菜未上之际，王锴拿出一个U盘递给骆伽："春节后开始招软件标，然后是硬件标，尽快给我一个折扣。"

这似乎意味着王锴开始考虑捷科，这是不错的消息，骆伽迅疾打开电脑拷

出文件，无线上网发给周锐，再加一个短信叮嘱。等她在电脑和手机上忙碌完毕，饭桌上出现了一个精致的包装：“这是什么，春节礼物吗？”

“春节附近还有什么节日？”王锴的目光很暧昧，情人节！

“真巧，我刚收到了情人节礼物。”骆伽笑着挑明有男朋友，是明显拒绝的味道。

“要不要先看看，再拒绝也来得及。”王锴一笑化解尴尬，他不等骆伽拒绝，迅速打开包装，一个红色的，她梦寐以求的爱马仕铂金包。

在去机场的路上，骆伽心里纠结，她没有打算收王锴的情人节礼物，但是当她看见爱马仕铂金包的时候，鬼迷心窍地抱在怀中。直到周锐迎过来，拉开出租车门，仍舍不得松开铂金包。

“H，E，R，M……”周锐看出她的异常行为，仔细辨认着字母。

“爱马仕。”骆伽直截了当说出来。

“传说中的铂金包？我看看。”周锐抢过来仔细看，用手掂掂重量：“伽伽，这金属不是铂金的。”

“切，秀才遇到兵，班尼路遇到铂金包，不和你说。”骆伽以往聊起品牌手舞足蹈，今天却不愿意多谈。周锐立即猜到这是王锴所送，低头不语推着行李车进入机场出发大厅。

“如果收了铂金包，依赖品牌来证明自己，还处在心中有剑手中有剑的阶段，不能达到剑人合一，一衫一缕都是时尚的境界。”骆伽不愿意纠缠这个题目，故意开起玩笑。

周锐一声不吭地打开电脑做文件，两人陷入冷战，直到骆伽将要登机，他才收起电脑，认真地看着骆伽：“伽伽，我保证努力工作，明年情人节也送铂金包给你。”

骆伽钻进他怀里，开着玩笑：“笨，我就要变成剑人了，不稀罕品牌。”

周锐取下美特斯邦威的外套给骆伽披上：“你这么有范儿，穿上美特斯邦威也是爱马仕的范儿。”

骆伽吐吐舌头，将美特斯邦威还给周锐：“这个，我真不行。”

87 / 周四，晚上九点十分

横贯在二月的春节，打乱了一切的顺序。北京交管局的招投标暂时告一段落，围绕这个订单竞争的厂家们表面各自休战。

骆南山身形消瘦，身体大不如前，依然挣扎着与骆伽一起购置年货，然后去老通城吃豆皮，再去吃四季美的汤包。这些老字号门牌剥落，没有了父女记忆中的美味，骆伽仍吃得很开心。骆南山不停为女儿夹菜的间歇，偶尔会放下筷子忍过腹部的剧痛。骆伽看在眼中，痛在心里，眼泪却不敢恣意流淌，爸爸的病越来越重了。

大年三十是中国人最重视的节日，全家欢聚一堂，吃一顿丰盛的年夜饭。骆南山父女早已习惯了两个人的节日，虽然人少，菜色却不少，全鸡、全鱼、全鸭，鱼糕、肉糕、羊糕，鱼丸、肉丸、藕丸，桌子中间置一火锅，热气腾腾。父女吃了半天，骆伽慢慢放下筷子："爸爸，当初宇天公司出事儿，是谁负责那个项目？"

"孩子，怎么说起那些事情了？"骆南山紧紧皱起眉头，脸颊更加枯萎。骆伽说出了心里话："爸爸，那是阴阳合同，您记得没错，您看的那份合同的确没有回扣，但是那一页被人换走了。知道合同是谁负责的，合同保管在哪里，立即就知道谁在捣鬼。"

骆南山埋头夹起丸子，迟迟不放入口中，骆伽这么一说，他立即全都明白："孩子，过去的事情就过去吧，搞清楚又能怎么样？我老了，无所谓了，他们还年轻。"

骆伽听出这话有话："跟周锐有关吗？"

骆伽吃惊看着骆伽，仿佛不认识女儿："周锐还在实验室，跟销售一点儿关系都没有。"

只要与周锐无关，就一定把他们揪出来，那页被调换的合同还在吗？如果找不到便死无对证。

电视里，赵本山继续忽悠范伟。田蜜的爸爸妈妈却笑不出来，因为她又一次冲进卫生间，等她回来，他们换了位置，坐在电视机两边的太师椅上，俨然是在审判犯人。

"爸爸妈妈，怎么啦？"田蜜看出情形不妙。

"请听题，树上骑（七）个猴，地上一个猴，加一起几个猴？"电视里的赵

本山突然插一句。

“两个猴。”田蜜不想面对那个话题，笑嘻嘻地接道。

“不对，八个猴。”田爸爸还不明白状况，也打岔和女儿玩笑。

“你们两个正经点儿，蜜儿，别瞒着我，到底怎么回事？”田蜜妈妈啪地关了电视，一副严肃。

“什么啊？都挺好的。”田蜜想隐瞒。

“你是妈妈的孩子，我比你都熟悉你，你不说，就能瞒住妈妈？”

田蜜心提到了嗓子眼儿，虽然肚子还不明显，但是我总是去卫生间，妈妈能不明白吗？要不要继续瞒着妈妈？瞒得住吗？

“你们认识几年了？”田蜜妈妈追问道。

田蜜揪着的心突然放松，原来是为赵勇啊，吓我一跳，轻松地回答：“将近一年了，妈妈别多想，我们就是普通朋友，顺便送我回家。”

“呃，你们只是普通朋友？”田蜜妈妈戴上眼镜如同侦探，“好吧，就算你们是普通朋友，你肚子里的孩子难道是别人的？”

田蜜刚放松的心再次揪在一起，怎么回答？告诉妈妈是王锴的？这就捅了马蜂窝了，她没有时间多想，田蜜妈妈提醒道：“是别人的？”

“不是别人的。”田蜜不敢说出王锴，这么短的时间内，她不知道该怎么解释。

“挺晚了，睡觉吧。”田蜜妈妈像极了领导，田蜜爸爸夹着椅子要走，被她叫住：“你留下开会，研究问题。”

与大多数父母一样，他们常常催促女儿恋爱、成家、生孩子。这三件事本来应该是一步步走的，田蜜速度太快，直接跳到第三步，没有过程，直接产生了结果。如果将这三步拆开来，对于老人来说，儿女成家重于恋爱，抱孙子重于成家。

讨论到这里，田蜜爸爸妈妈还是不放心，那个叫赵勇的小伙子到底怎么样？田蜜爸爸将对女婿的要求总结出来，最重要的是人品，最重要的是孝顺，性格要与女儿合得来，能够容忍她的小脾气，有潜力，学历比女儿要高些，本科以上就行，积极上进。职业也很重要，听女儿说，赵勇在中联

工作，那可是鼎鼎有名的IT公司，很让人满意。比较不重要的是经济条件，不求有车有房，但求收入稳定，身高长相也要考虑，赵勇中等偏上，正好。春节晚会结束的时候，田蜜爸爸妈妈的会议有了结果，还需要详细考察，再做决定，听女儿说，春节后，赵勇还要来郑州，与田蜜一起回北京。

88 / 周六，晚上九点三十分

周锐在家陪父母过完节，飞到武汉，一来看望老师，二来与骆伽一起转机飞往新加坡参加培训。三个人一起吃了火锅，他第一次以男朋友身份出现，开始还很拘谨，渐渐感受到父女间的爱怜和难舍，融入家庭气氛之中。

晚饭之后，骆伽抢着刷碗洗碟，周锐扶着骆南山坐在沙发上，老师又苍老很多，面颊枯萎，他关心地看着骆南山日渐衰弱的身体：“老师，您身体好了之后回北京吧，我们也好照顾您。”

骆南山对自己的病情很清楚，虚弱地摆摆手，周锐是他最喜欢的学生：“我有几句话要告诉你，周锐，我问你，伽伽聪明吗？”

周锐笨嘴拙舌，羡慕骆伽善于和各种人打交道的能力：“当然聪明，她随机应变，思维敏捷，在我们魔鬼训练中得了第一。”

“她是小聪明。”骆南山咳嗽几声，雷励行说骆伽明亮一双眸，迷糊一颗心，两人的评价异曲同工。

“人生只是一个过程，输赢并不重要，她争强好胜，不明白这个道理。我说过，她听不进去，人各有秉性，哎，她妈妈也是这样。”骆南山无意间提起骆伽的妈妈，停了一会儿，似在回忆，又继续说：“她能赢不能输，当她输的时候，你要让她明白，这世界上有一个人，不论输赢，不论贫困还是富足，不论健康还是疾病，不论身在何处，都会照顾她，关心她，你能做到吗？”

周锐处在热恋之中，立即点头，骆南山的目光依然明亮：“这并不容易，不管你们将来是什么关系，都要替我照顾她，我才能放心。”

这句话仿佛预言，周锐思量着答应下来：“老师，无论什么时候，在什么地方，我都把伽伽当作亲人。”

“爱情变幻无常，难以捉摸，我更相信亲情，除我之外，你就是她最亲的

人，我把她托付给你，你一辈子都要背上这个承诺。”

春节转眼过去，赵勇来到田蜜家中，她爸爸妈妈热情得难以招架。然而，他们把田蜜打发出去打酱油之后，便异常严肃地坐在太师椅上：“赵勇啊，和我们田蜜认识多久了？”

“嗯，将近一年。”赵勇低头思考，像田蜜一样，将认识时间略微延长一些，抬头之际被吓了一跳，他们刚才还坐在沙发上聊天，这么会儿工夫位置怎么转移到电视机两边了？脸色瞬间严肃，难道他们是会移形换位的武侠高手？

“呃，你做过什么工作？”

“一直做销售。”

“平常下班之后都喜欢做些什么？”田蜜爸妈立即收敛笑容，在他们印象里，销售到处出差，花天酒地，不能找销售做女婿。

“我喜欢运动，还有旅游，呃，我正在报考清华的EMBA（高级管理人员工商管理硕士）。”

田蜜父母相视一笑，这孩子有上进心，继续考察：“你爸妈做什么工作呢？”

赵勇不好意思笑笑：“妈妈现在不工作了，我打算把她接到北京一起住。”

单亲家庭？田蜜父母皱眉，田爸爸又问：“你妈妈到北京，住在哪里？”

“我有奖金和提成，每个月能拿到一万元，已经攒了些钱，趁着回龙观房价没有涨起来，早点儿买套两居室，就可以把妈妈接来了。妈妈把我养这么大不容易，是不是？”

“对对，人一定要孝顺，要不还是人吗？”田蜜爸爸妈妈很满意这一点。

当田蜜打酱油回来的时候，她爸妈该问的都问了，点点头，赵勇过关了。其实这只是一个形式，过不过关都一样，女儿都怀孕了，还怎么挑挑拣拣？

89 / 周日，中午十二点三十分

骆南山送到机场，办了手续仍然依依不舍：“伽伽，临走前，爸爸有几句

话跟你说。”

父亲很少这么郑重说话，骆伽有不好的预感，鼻头酸楚，点头。骆南山拉着女儿的手，自从她长大之后，很少这样说话了：“爸爸告诉你，人生中重要的事情并不多，不要让浮云遮住视线。很多人一事无成，不是没有天赋，而是对天赋不知不觉，就像一个乞丐抱着金饭碗讨饭，你在捷科，捷科是世界五百强，你有自信了，爸爸很开心，但是人都有劣势，应该怎么办？”

骆伽明白，父亲常说自己沉不下来：“我改。”

骆南山喘口气，他以前总提醒女儿，现在明白了，劣势不一定不好：“缺点，不要担心，也不要强改，认识它，了解它，控制它。适当发挥劣势，有时候也会有好效果。还有，不要悲观，人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。爸爸老了，身体也不好，不要太伤心，这是自然规律。孩子，爸爸最大的希望就是你快乐，明白吗？”

骆伽的眼眶中盈满泪水，骆南山对恶化的病情很清楚，有些话必须说，这次不说，明年此时就没有机会说了：“伽伽要诚实，你从小就是一个聪明的孩子，要懂得人情世故，以诚待人，不要耍小聪明，明白吗？”

骆伽的泪水顺着脸颊流淌，扑进父亲怀中，渐渐掩不住哭声。

“还要不断学习，养成读书的习惯，充实自己，不要落伍，无论外界环境如何变化，都要有充实的丰富多彩的内心世界。爸爸收藏了一些好书，在书房里面，遇到不开心的事情，就回家躲进书房，读读这些书，就像爸爸在你身边一样。”

骆南山歇口气，抓紧时间说下去：“事业虽然重要，却只是生活的一部分，生活中最重要的就是找到一个合适的伴侣，不要过多追求金钱和名牌，两个相爱的人在一起，就算吃着白菜豆腐都幸福。”

骆伽在父亲怀中拼命点头，仿佛回到幼时岁月，最幸福的时光，在爸爸的怀抱里开心地跳跃，拉着爸爸的手去看花灯，被爸爸送到学校。她不顾泪水横流：“爸爸，你一定要保重身体，你要看着女儿披着婚纱，你一定要抱上外孙，爸爸，你要答应我，你必须答应我。”

骆南山擦去女儿的泪水，扶着她的肩膀，这些话必须在活着的时候说完：“伽伽，有些话只有妈妈才告诉你，而你从小就没有妈妈，爸爸替她说，周锐是好男人，他不会去抱别的女人，但是现在这种社会，很多坏女人会伸手去抱他。”

骆伽扑哧笑出来，周锐眼中只有自己，将自己视若珍宝捧在手心，对每个举动都会紧张：“爸爸，他只是外表裹了坚硬的铠甲，却有一颗脆弱的内心。”

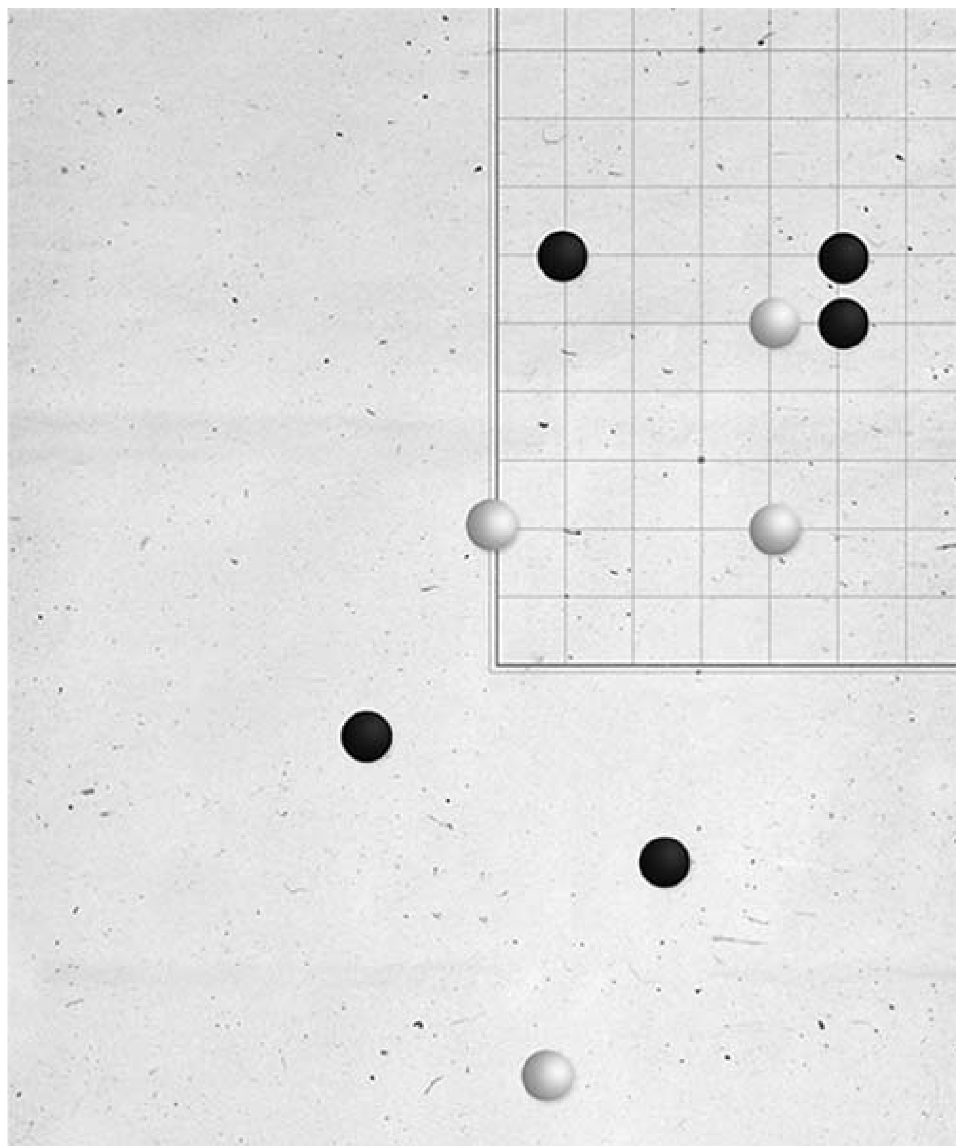
骆南山点头，他对女儿十分了解，说的都是压在心头许久的话：“你们在一起，难免会有争执，你可以不说话，不洗衣服，但不要吵架，不要伤人，最重要的是不要瞒着他，信任一旦伤害就再也难以恢复，尤其是周锐。你要把感受和想法说出来，不要瞒着他，爸爸知道，你是有很多小心眼儿的，这像你妈妈。”

骆伽低头不语，爸爸竟如此了解自己，骆南山身体衰弱，顾不上仔细观察：“还有，你一直都用名牌，这些奢侈品有什么用呢？周锐现在买不起，总不能让别人买吧？”

骆伽被说到心底，看看沙发上的铂金包，安慰骆南山：“爸爸，我自己买。”

“你真要成为物质的奴隶吗？”骆南山心里充满不安，他即将离开这个世界，心里怎么舍得这个女儿？

第九周 训练



周二，中午十二点三十分

软件即将招投标，大鱼是背后的硬件系统。软件这东西看不见摸不着，中国客户不认，顶多付你几百万，却愿意为硬件系统支付几千万几个亿。只要能够拿下软件，永嘉集团便可以作为惠康的代理商负责硬件供货，里面才有丰厚的油水。

李玉玺看中了局长宝座，如果帮他谋了这个位置，二期工程之后还有源源不断的生意。王锴久混政商两道，在市政府岂能没有关系？他四面出击，掌握全局，找到事情关键，能做主的好像是市委组织部。其实大家心里都明白，真正拍板的是领导，这个领导便是刘副市长。刘永华，一九四九年出生于辽宁盘锦，从劳动局工资处副处长一路升到副市长兼秘书长，分管建设、国土房管、体育和交通建设方面的工作，兼任经济适用住房建设危旧房改造和古都风貌保护领导小组组长，住房制度改革领导小组组长、交通建设指挥部总指挥、北京市足球运动管理委员会主任。他是交通建设指挥部总指挥，正管着李玉玺。

要办事先探路，领导都越来越谨慎，做关系必须懂得路数，王锴早有经营，他约出了李闹。

李闹并不平常，王锴甚至不知道她的背景和来历，他想方设法去打探，只知道几条矛盾而又混乱的信息，她有法国血统，是出生在越南的华裔，却拿着深圳的身份证。据她身边的人说，她七岁左右迁入云南省红河州。李闹父亲是法裔越南人，因避战火，遂将家人与家产移至中国云南，她曾与一名红河州烟草局领导有过婚姻。从面貌上看不出她的年龄，穿着随意的时候像二十八九，正装出席活动的时候又成熟起来。

她有极深的背景，像蝴蝶一样周旋于高官之间，即便那些高官锒铛入狱，她却能全身而退。她从不把资源与机会集中在一个人身上，而是要织成一个巨大的关系网，把机会握在自己手中。

云南省长出事之后，她飘然来到北京。

她一副淡然，在官场聪明必须藏起来，锋芒毕露等于自取灭亡。王锴知道，在她外表下隐藏着极为精明的算计。王锴喜欢美女，但在她面前，不敢有任何非分之想。她绝对是高手中的高手，胡雪岩的头脑搭配绝世的美貌，将是什么样的组合？何况这个女人肯牺牲一切！在这点上骆伽远远不及。

李闹在每个人面前都有不同的化身，她把王锴当成小马仔，难得的是，王锴也以成为她的马仔为荣。海棠树下，她推开梅子酒："中午时间，不喝酒，粗茶淡饭就好，青菜豆腐。"

一般餐馆首页都是燕窝鱼翅和生猛海鲜，海棠居的菜单首页却是豆腐，李闹随意地点了几道青菜豆腐，问王锴："这豆腐有什么讲究？"

"跟我来。"王锴起身，带着李闹来到后院，二环内的寸土寸金之地竟有一片菜地："菜都是这儿自家产的。豆子也不一般，不要选美国进口的转基因大豆，黑龙江嫩江的大兴安岭的新鲜黄豆最佳，挑去坏豆，用一夜时间发软泡涨，不用豆浆机，用石磨细细磨，五份水一份豆，越细越好。"

菜地边果然有个小小石磨，里面还有豆子，王锴装入新鲜黄豆，轻轻推起来，然后在盆底铺好两层纱布，让打好的细浆流进去，再将豆浆挤出："做豆腐还要点卤，咱们先去喝碗豆浆。"

王锴拍手叫来服务员，让他把豆浆煮熟，小火慢慢煮，把沫子撇掉，沸了之后多煮五分钟。两人喝茶聊天，王锴渐渐把话题引上正题："闹姐，交管局的事想请您帮忙。"

"嗯，我还真帮你问到了一些消息。"李闹来到北京，上上下下铺垫关系，现在正在找机会把投资收回来："李玉玺当常务副局长好几年，能力还是有的，平心而论，论资排辈也应该上去了，但是组织上不放心。"

"为什么不放心？"这是关键，王锴必须问。

李闹对情况摸得很清楚："他从通州调来，不是直属机关，上下都停留在面儿上，没深进去。"

"怎么才能深进去？"韦奇峰给李闹满上一杯新豆浆。

李闹指点着王锴，这是她的生意经："关系有四个阶段，第一阶段是认识，基本上没啥关系；第二层是互动，常来常往，逢年过节走动走动，李玉玺就停留在这个层面。"

王锴一听这话，更认定李闹不是普通人，受益匪浅："第三个阶段该什么？"

"私交。"李闹喝口豆浆，慢慢说。

"第四个阶段是？"王锴急着追问，她这套理论极为有用，尤其是中国的生意人。

"同盟，人家为你说话，为你办事。"李闹为了铺垫关系没少花费，这都需要在王锴身上兑现。这都是关键信息，组织部负责考察干部，必须向上汇报，李玉玺与领导停留在互动层面，没有达到私交层面，不是人家的子弟

兵，当然不会被提拔和重用。

王锴听她一席话，胜过十年生意经："李局长怎样才能达到私交？"

李闹贴近王锴："什么是私交？就是贴心的信任。一起同过窗的，一起扛过枪的，一起下过乡的，一起嫖过娼的，他李玉玺都不是！必须走捷径。"

"什么捷径？"王锴听这官场的秘诀，心驰意往。

李闹喝完豆浆，吊着王锴："告诉你官场上一句话。"

王锴今晚不白来，李闹长袖善舞，裙带飘飘，绝非偶然："洗耳恭听。"

"什么是信任？为领导做一百件好事，不如陪他做件坏事，这是关系速成法。"李闹淡淡喝着豆浆，这很合她胃口。领导肯跟你干坏事，说明他信任你了，王锴听明白了，他将思路捋起来，李玉玺必须陪刘永华做件坏事才能晋升，哪该是什么事呢？

91 / 周二，上午九点整

新加坡是东西方文化交汇之处，公众假期东西混杂，每逢农历正月初一和初二是春节假期。骆伽和周锐初四入住酒店，初五开始培训。学员只有十二个人，两位来自澳大利亚，中国香港、新加坡、韩国和中国台湾各有一位，还有两位印度大叔，中国业务发展最快，人数最多，除了上述两位、周锐和骆伽，上海和广州各有一人。

课堂设在喜来登酒店的会议室，四张圆桌，中间有一架摄像机。巴西女讲师菲奥娜挂上闪亮笑容往中间一站，双手张开表示欢迎，这一站、一笑和一个动作便令骆伽折服。

"第一印象，决定了你演讲成功的百分之五十，几年之后，也许听众忘记了你的内容，却一定会记住你的形象，你们必须学会，没有开口，便打动每一个听众。"菲奥娜阅历丰富，手里激光笔一点，一段世界小姐选美录像投射出来，"她们出场时，大家有什么样的感觉？"

"发光。"骆伽用英文大声回答。

"对，闪闪发光，你们要学会发光。"

两位印度大叔听不懂发光的意思，大胡子问，我们是灯泡？小胡子回答，

不是，要穿闪闪发亮的衣服。大胡子竖起拇指夸赞，聪明。菲奥娜不去争辩，走到摄像机旁边："好，分组讨论二十分钟，如何让自己的出场与众不同。讨论完毕后，每人上来表演，我用摄像机录下来，你们自己来看。"

骆伽有明星范儿，不费丝毫气力便抓住了眼球，周锐动作笨拙，表情僵硬，看了录像，满身都是鸡皮疙瘩。第一天，他学会了微笑，在电梯中或者走廊上，与陌生人露出自然的笑容，并非易事。骆伽也收获颇丰，她以往靠装扮靠感觉，现在有了理论支持，她中间休息的时候，端着咖啡与菲奥娜聊起办公室的淡妆，惊讶地发现，这位气质不凡的讲师曾经代表巴西参加过世界小姐的选美。

"谁能告诉我们，最出色的演讲者是谁？"菲奥娜用这个问题来结束第一天的课程。

两位印度大叔互相指着，其余学员一起指向骆伽，骆伽却指向老师。"很好，这个问题就是一个钩子，它吸引着你的听众。我们今天介绍了肢体语言和声音的控制，明天一起探讨内容的设计，你们必须学会抛出钩子，把每个听众钩住，直到你走下讲台。今天晚上，每人选择一个实际的案例，互相讨论，设计出抓住听众的钩子。"

周锐和骆伽不约而同选了北京交管局二期工程，春节之后就要介绍方案，还有比这更实际的案例吗？整整一天，他们反复讨论、练习、看录像和点评，不断学习和改进，再对着镜子练习，练习，练习。

92 / 周二，午夜十二点整

赵勇提着大包小箱把田蜜送上车厢，本该回到自己的硬座车厢，可是春运的火车哪容他随意来往？连厕所里面都挤了五六个人。田蜜拉着拉他胳膊："休息会儿吧。"

田蜜爸妈只给女儿买到一张卧铺票，赵勇临时补了站台票，混进卧铺，一会儿就要查票。他们说话间灯光熄灭，乘客们钻进铺位，火车摩擦铁轨，发出有节奏的咔嚓声音，田蜜看着上铺，犹豫着说："这里挺大的，要不然挤挤吧？"

赵勇动心，嘴里却拒绝："没关系，你先休息，这儿有个座。"

田蜜爬上卧铺，听着火车的咣当声，她以前混迹在纷纷打扰的浮华圈子，心思没有沉静下来。怀上宝宝之后，田蜜开始有了思想，我该怎么办？在

这以前，赵勇不会进入她眼中，从那个浮华世界回到现实生活的时候，他这样的人才真实和可靠。然而事已至此，这些还有意义吗？做个单亲妈妈吧，没有过不去的坎儿。

“查票喽。”不知道是乘客还是乘警的声音。

田蜜满腹心事，本就没有睡扎实，霍地坐起，慌张地望着车厢入口，他怎么办？躲起来还是被轰走？她轻轻低头呼唤张皇失措的赵勇：“你，上来。”

“哪里？”赵勇还在茫然，他无所谓，补票就补呗，本来就该买票。

“这里，快。”田蜜拍着上铺，怕惊醒其他乘客。赵勇懵懂地爬上去，蜷缩在里面，田蜜轻轻盖上被褥，侧躺在对面，双手护在肚子上，她双眸明亮，脸蛋通红，香香的味道慢慢飘进赵勇的鼻腔：“好香。”

“嗯，香水。”田蜜嘤咛，脸上飞上一片红晕。

“什么牌子？”赵勇没话找话，化解尴尬，忽然，他鼻头的痘痘钻心地痒起来，他忍不住抬头挠挠，不经意间碰了田蜜肩膀，连忙道歉：“对不起，不是故意的。”

田蜜脸色通红，这么狭小的空间，两个人身体紧密相贴，赵勇想起一个笑话，嘿嘿笑出声来。

“傻笑什么？”

“想起一个故事。”

“说说。”

“北京人遇到上海人，北京人说地铁拥挤，进去一个人出来一张照片，一个面包进去，一袋面粉出来。”

“哈哈，真夸张的。”

“上海人不服，说上海更挤，怀孕的进去，流产的出来。”

田蜜沉默不语，赵勇真不会说话，哪壶不开提哪壶，他还得意扬扬继续说：“北京人嗤之以鼻说，这算什么？北京地铁，正常的进去，怀孕的出来。”

田蜜扑哧笑出来，随即满面通红，她和赵勇挤在卧铺上，胳膊腿都夹在一起，还真有挤怀孕的趋势，她立即将身体向后靠靠，扭开脖子不理赵勇，身体却不由自主地扭在一起。困意越来越浓，闭上眼睛，刻意保持的界限消失。半夜火车靠站的时候，田蜜发现，自己竟然蜷缩在他怀抱之中，这一觉竟然这么香甜，还是怀孕之后的第一次，她微笑着闭上眼睛，继续甜甜睡下去。

赵勇偷偷睁开眼睛，看着微光下的田蜜，睡得如同婴儿一样甜蜜，长长的睫毛，弯弯的嘴角，拱在自己怀中，双手小心翼翼地护在腹部，气息均匀地打着微小的呼噜。她这么可爱，又这么不幸，我离她而去，还是留在她身边？赵勇拉起被角，手却停留在她的脸庞。

93 / 周四，上午十点三十分

李玉玺没有根基，找不到门路，便把二期工程当作鱼饵，数千万的利润自然能钓上鱼来。谁能替他打通关系，谁就可以中标，这不是卖官鬻爵，却达到同样的效果。厂家们为了拿到订单，便充当起渔线，为李玉玺找到方向，接近大鱼。

领导也是人嘛，下句话便是领导也有七情六欲。有人喜欢桥牌，有人喜欢钓鱼，刘永华喜欢打网球，可是陪打网球不算坏事，关系还不到位。这只知其一不知其二，打球总要有对手，找个好对手并不容易，水平不能太低，到处找球便没了趣味，水平不能太高，领导满地找球也不体面。休息时，要陪领导聊聊天，必须要善于察言观色，这就更不容易了。别人没有这样的对手，刘永华却有，她不仅陪着打球，还陪着做很多事，远远不止三陪。其实这不算什么，刘永华五十岁出头，在这个级别中还算年轻，出席社交场合，众星捧月一般，权力是最强悍的春药，散发出最强大的气场。女孩子难免心动，接触几次，发现刘永华巨大权力带来的利益，不仅是心动，身体也动了。

刘永华决不能影响仕途，忌讳被利用，分得清楚，你付出该付出的，得到你该得到的，一就是一，二就是二，可以逢场作戏，却不能日久生情，这需要很多钱。然而，他很清廉，是廉政模范，清官，不收受贿赂，不卖官鬻爵，手里没有多少钱。没钱不是问题，老百姓吃喝嫖赌都自己花钱，官员不用，这就是官员和百姓的区别。

交通建设如火如荼，高速公路蜘蛛网般覆盖，厂商多如牛毛，为拿到大型项目便不择手段。刘永华很谨慎，绝不乱插手，不仅为了安全，也因为他不需要插手，哪个领导没有自己的人马？大家都知道，他想插，便可以随便插，还不如早请示晚汇报，请领导定夺。

刘永华在朝阳体育馆打了半个小时网球，擦擦汗离开场地，李闱优雅地走过来，递来一瓶矿泉水，随意坐在身边："永华，我上班了。"

"呃，为什么要上班？"刘永华动了感情，她不需要打工。

"总在家里，都落伍了，一个朋友介绍的，在永嘉集团做管理工作。"

刘永华脑中电光一闪，隐隐约约听说过这家公司："嗯，好，有个固定工作也好。"

"他们参与了五环路改造工程，搞了一个庆典，我昨天发传真，看见您在邀请函上排在第一位呢。"李闱模糊不清地表达着什么。

刘永华很欣赏这一点，邀请很委婉，没有命令，甚至没有请求，爽快答应："好，我一定出席，我就去跟秘书说，放进日程里去。"

94 / 周五，下午三点五十分

首都机场，周锐推着行李去排队搭出租车，被骆伽拉住："有人接，同学兼最好的朋友。"

一辆晶莹小车驶来，一个纤细的女孩子从车里出来，骆伽蹦蹦跳跳冲过去，开怀拥抱，然后拉着她走到周锐面前介绍："这是黄静。"

"认识你很高兴。"黄静伸手出来，研究着周锐，就像看着商店的衣服。周锐也看着黄静，看一个女人的生活状态，握手便可以知道，她的手仿佛融化在周锐手掌间，头发帘遮住眉梢，明眸中仿佛藏着森林旁边的一潭湖水，身体被包裹在羽绒马甲中，不显山不露水。周锐感受到了气场，静谧的气场，与骆伽身上的明星范儿完全不同。

"唱歌去吧。"骆伽跳起来，钻进车后排。

"标书还没有做。"周锐钻进后排，将她拖入商战之中，打消了她唱歌的兴致。

"你们唱吧，我在附近找个咖啡厅，就能做标书了。"周锐想了想，说。

"这样好，你当司机，我们可以喝点儿小酒了。"骆伽开心地蜷入周锐怀中，黄静在后视镜中冲周锐一笑，轻轻关上音乐旋钮，以往骆伽总是坐在副驾驶，现在却与周锐躲在后座，她开始热恋了。

一封来自人力资源的邮件发送到雷励行的邮箱。

他目光快速一扫，眉头拧紧，马勋在邮件中抱怨项目没有人支持，周锐时间都花在交管局项目上，方宏伟把邮件踢回去，马勋又发出来，抱怨办公室恋情影响团队配合，说在电影院见过周锐和骆伽手牵手，方宏伟把邮件转给人力资源，询问发生办公室恋情怎么办？人力资源回复说，要么分手，要么一方离开，并把邮件转给雷励行。

这封邮件表面上是冲着周锐和骆伽来的，事情却不会这么简单，方宏伟的补偿协议已经发出两周，却没有回复。此时此刻，他怎么会纠缠周锐和骆伽的恋情？雷励行迅速阅读每封春节期间的邮件，找到销售报表，东北、华北、西南、西北、台湾、华中和华南，一周的业绩几乎为零，全盘尽墨，预料中的风暴来了。

雷励行推行新陈代谢，必定引起反弹，丰厚的补偿本来是两全其美的方案，他们为什么不接受？方宏伟打了第一枪，五六名销售总监停止销售是第二招，他们还有没有后手？他端着咖啡站起来，一种不寒而栗的想法跃入他脑中。这是一个陷阱，自己大展拳脚的时候，陷阱便偷偷张开血盆大口，要将自己吞噬。

骆伽轻轻地打了个哈欠，发一阵儿呆，从周锐胳膊弯里坐直，问黄静：“《至爱》什么时候演？”

“情人节，要不要来客串，大家都很想你。”黄静发出邀请。

“我，这个，正在投标。”骆伽完全脱离了以前的艺术圈子。

“投标？你完全生活在另外一个世界了。”

“呵，女承父业。”骆伽开了个小小玩笑，“静静，我有个客户，想听音乐剧。”“欢迎啊。”

“可是我等不及你们演出的时候。”

“那怎么办？”

“让他先去看看你们排练吧。”

“好的。”

想要看音乐剧排练的是张大强，骆伽艰难地平衡着，既保持着距离，又要维持着关系。张大强选择评委，组织招投标，如果他肯支持捷科，对输赢

将产生重要的影响。

“周锐，唱一首。”黄静将麦克风递过来。

“我真是一首都不会唱。”周锐端盘子倒饮料，躲在角落里点歌切歌，为骆伽和黄静服务。在间隙打开电脑做文件，完全不受影响，引得黄静时不时看他，像看着怪物。

“《亲爱的你为什么不在我身边》，超喜欢。”骆伽点了这首歌，冲黄静说，“他有心理障碍，一辈子都不能唱歌。”

“呃，说来听听。”黄静专业是音乐，第一次听说这样的事。

周锐先指自己左脑，又指后脑勺：“我这人左脑发达，分析运算和逻辑是强项，上帝是公平的，所以我小脑天生就不行。”

“小脑和唱歌有什么关系？”黄静放下麦克风，继续研究怪物。

“小脑负责平衡和节奏，我听不出曲调，唱歌找不到调，跳舞找不到拍。”

“这和心理障碍有什么关系？”黄静大大的眼睛，隐藏在刘海下，目光像婴儿一样单纯。

“小学的时候，学校组织歌咏比赛，我们班表现优秀，获得年级第一名，便被推荐参加学校的比赛，又得了第一，于是有资格参加雁塔区的比赛。这样层层选拔，我们一路奏凯，获得全市一等奖，我们成了学校的骄傲。只要再得到一等奖，便能到北京参加全国的比赛。你知道吗？我们班同学都没有去过北京，做梦都要得到这次机会，我们每天练习，学校提供最好的训练条件，希望我们能够获得殊荣。比赛的时候，我们一路过关斩将，被认为是最有潜力的合唱团。”

“你在合唱团吗？”黄静开始揪心，露出担忧的目光。

“我那时不知道自己的缺陷，起早贪黑，完全沉浸在合唱之中。到了决赛，我们站在舞台上，第一排是评委，后面是黑压压的观众，我们互相鼓励，要拿出最好的水平。”

“后来怎么样了？”骆伽没有听过这段经历，放下麦克风。

“我们唱得很好，评委很被征服，观众们反应热烈，就要到收尾的高潮。两名领唱的同学有一段过渡的音乐，之后我们便要甩出藏在手中的鲜花，合唱出高潮收尾。我们唱到这里，反应好极了，评委们和观众鸦雀无

声。”

骆伽关闭音乐，与黄静一起听着周锐的故事。

“我没有听出曲调，提前一个节拍，抛出鲜花，独自高声唱出走调的歌曲。我一辈子都忘不了，鲜花在空中划出抛物线，落在舞台中间，评委和观众的目光随着那束鲜花移动，我的声音暴露出来，奇怪的，难听的声音，我不知不觉依旧高唱，班主任急得打出手势，我才停下来。全场陷入尴尬的寂静，领唱的同学不知所措，指挥的老师半天才清醒过来，匆匆结束比赛。”

“结果怎么样？”

“我们连三等奖都没有得到，都是我造成的。事情渐渐过去，一切回到正常，我再也不敢唱歌了。唱不到半首，脊背上就有冷汗，紧张发抖，无法坚持唱完。”

“可是你得意的时候也会自己哼歌。”骆伽提出异议。

“是啊，我可以自己哼，却不能当众唱歌。”

“太可惜了，音乐是人生的一部分，这么多年过去了，你可以再试试的。”黄静同情周锐，鼓励他。

“你可以教教他。”骆伽从座位上弹起，“我们季度末总结大会之后的晚宴，每个人都要表演一个节目，我正替他发愁呢。”

“好，我教他，我不相信这个世界上有不能唱歌的人。”黄静很认真地答应下来。

“我不学，也不想试。”周锐连连摇头，他不是没有试过，总是不堪的回忆。

骆伽大为不满，从沙发上站起来，指着他的鼻子：“你就要介绍方案，专家评委将是听众，评分决定二期工程的输赢。雷先生为什么派你参加演讲培训？你这心态怎么面对客户？你作为工程师，我命令你，必须学会唱歌，突破心理障碍。”

周锐言听计从，走到点歌台：“我学，为了你，也为了我们的项目，唱哪首？”

“《青藏高原》！你别管我们，也别管唱得对不对，必须唱完。”骆伽还是

凶巴巴的。

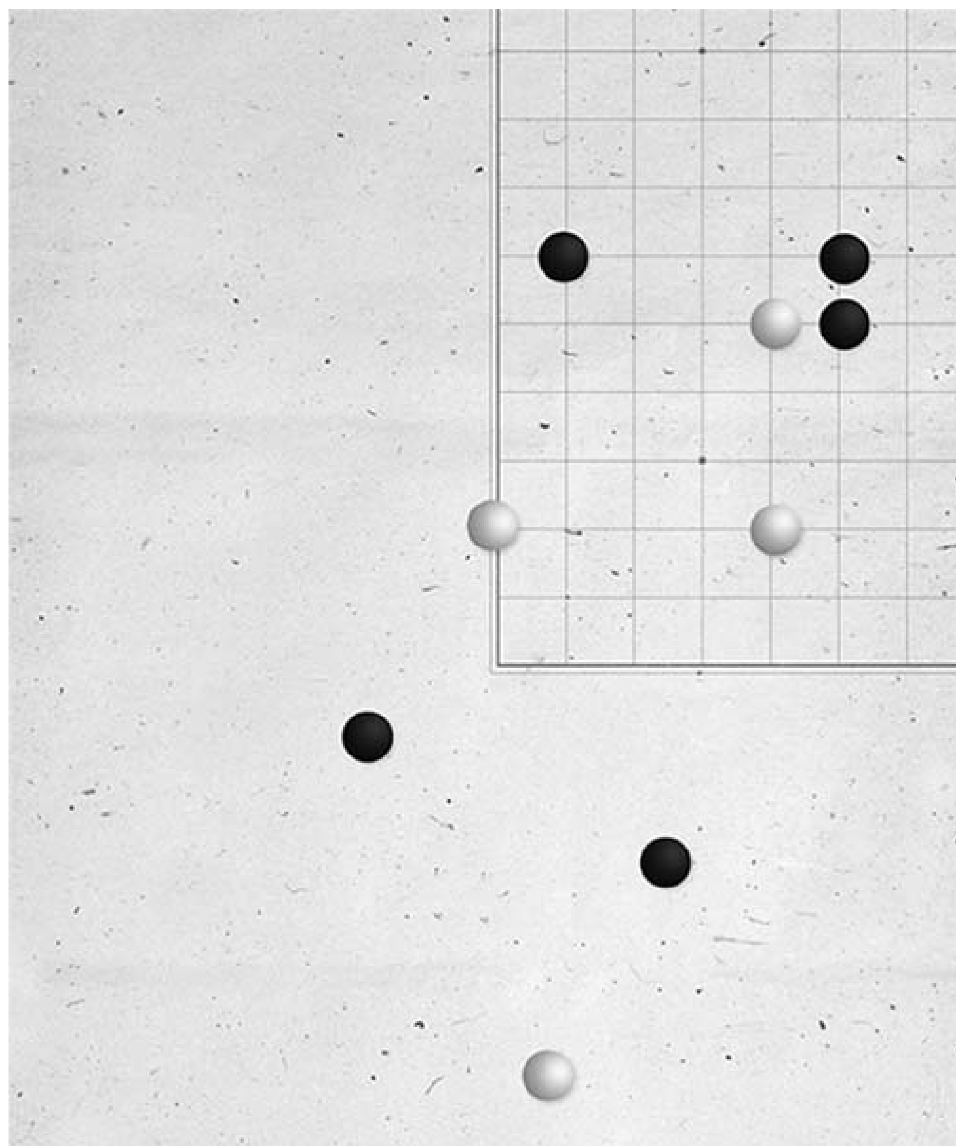
“好，我唱。”周锐切到《青藏高原》，面对屏幕，“咬咬牙什么事都能过去，何况唱首歌”，他心里这样想，脑袋上的汗水哗啦啦地流出来，他引吭高歌，处于忘我的亢奋状态，浑身竟像洗了热水澡一样，他转头，却看不见骆伽和黄静，消失了？这时包房打开一道缝隙，她们探头进来，如释重负：“终于唱完了？”

“唱得难听吗？”周锐对唱歌完全没有感觉。

他的歌声如同鬼哭狼嚎，骆伽和黄静强忍不住，偷偷躲出去。骆伽不想挫伤他的积极性，不敢批评，黄静对音乐极为专业：“你音质不错，嗓音很好听，需要加强节奏感。别让他唱《青藏高原》了，不适合他，应该找一首适合的歌曲，反复练习，有了信心再学新歌，伽伽，好吗？”

骆伽拍着手，指着周锐：“嗯，我给你找了一个好师父，快拜师，要在招标前练习好，突破心理障碍才能讲好标书。”

第十周 奇正



95 / 周一，上午九点十分

周锐被方宏伟叫到办公室，对着打印出来的电子邮件，大脑嗡嗡响成一片。这封邮件起自马勋，转了好几圈，内容是他正在做一个河北的极具潜力的项目，客户关系很好，得不到工程师的支持，导致项目进度缓慢，客户开始与惠康接触。

邮件后面是方宏伟的回复，周锐支持骆伽北京交管局二期工程，时间困难，请马勋谅解。马勋再回邮件，看见周锐与骆伽手拉手看电影，办公室恋情影响工作，请老板给个说法，抄送到人力资源。人力资源把邮件转给方宏伟，方宏伟回复，如果办公室恋情影响工作，应该怎么处理？人力资源列出两种方案，要么一方辞职，要么调到不相关岗位。现在这份转来转去的邮件被打印出来，摆在周锐面前。

“哎，我也想帮你，可是马勋这小子捅到人力资源那边了，怎么办？”这一切都是方宏伟的主意，他却扮成好人。

“我想想。”人力资源摆明了两条路来，周锐都不愿意选。

骆伽面前也摆着这份邮件，方宏伟继续痛心疾首地表演：“二期工程正在节骨眼儿上，不该发生这种事，马勋真糊涂，怎么就捅到人力资源了？”

骆伽仔细看着邮件中每一个用词，推测着其中味道，邮件背后隐藏了什么？方宏伟真是那么无辜吗？她抬起头来，打开小雷达，试探方宏伟的反应：“马勋发邮件，也不跟您商量一下？”

“没有，没有，没跟我商量，骆伽，你别多想。”方宏伟慌张否认，她是不是看出什么了？眼球转到左边，身体向前倾斜，双手摆出辩解的急急摆动。

说谎话的肢体语言，骆伽一动不动地看着他，再次反问：“我会多想什么？”

方宏伟自知失态，双手缩回来，挺直腰板：“人力资源给了两个办法，你看怎么办？”

骆伽非常轻松，笑着回答：“很简单，我们分手。”

自从被爆出办公室恋情，周锐不敢在办公室里与骆伽泡在一起，两人吃饭也不敢在公司附近，看电影更敏感，骆伽在霄云路上发现了枫花园汽车电影院，躲在车里很安全。周锐跳进车里，感到非常新奇，调好频率，电影声音传入车内。

“我们分手吧。”骆伽兴致勃勃地说道，一点儿都没有分手的样子。

周锐的目光与耳朵接收到了截然相反的信号：“伽伽，别乱说。”

骆伽肯定地点头，搂起周锐的胳膊围在腰间：“第一，我们在办公室，尽量不单独在一起，免得别人说闲话。第二，不一起出差，反正客户都在北京。第三，下班之后，不在公司附近吃晚餐，看电影躲在这里看。只要他们抓不住证据，就拿我们没办法，对了，你也不能总帮我，别人的事，也得放在心上。”

骆伽在演戏，这是没有办法的办法，周锐皱着眉头：“伽伽，我们这不是说谎话吗？”

“那我们真分手。”骆伽气得噘起嘴巴，周锐真是笨死了。

“不要！”周锐正在热恋，吓得退缩，“跟雷先生说实话吗？”

“什么事情能瞒住他那双眼睛？说了反而让他为难。”

96 周二，上午十点十分

方宏伟输了山东的项目，注定无法完成目标，八个月薪水的补偿方案很合理，他没有理由拒绝。他不理不睬，反而发出这样一封奇怪的关于办公室恋情的电子邮件，他到底有什么动机？既然事情挑起，只能去解决。骆伽和周锐紧紧坐在一起，热恋的人确实难以瞒住他人的目光。

“雷先生，北京交管局这周发软件标。”骆伽故意东拉西扯。

“呃，好。”雷励行答应，接着问了一个没有方向的问题，“你们还好吗？”

骆伽和周锐互相看看，猜不透这句话的意思，雷励行笑笑，直接捅破窗户纸：“我说过，公司同部门内禁止恋爱，还记得吗？”

周锐的血管瞬间冻结，肯定是那封电子邮件！雷励行一直没有反对恋情，就算默认。骆伽可以敷衍方宏伟，却不能也不敢敷衍雷励行：“记得的。”

“你们有什么打算？”雷励行低头看着邮件，不去看两个人的肢体语言，给他们用目光交谈的时间。

“我辞职。”按照人力资源的要求，要么调到别的部门要么辞职，两选一非常简单，周锐毫不犹豫。

骆伽皱着鼻子，他应该先听再说，不该自以为是：“雷先生，我们应该怎

么办？”

雷励行不想拆散他们，噼里啪啦在键盘上敲着，笑了：“你们应该想想，事情背后的动机。”

周锐不是笨人，豁然清醒，职场如江湖，背后有说不清想不透的谋划，方宏伟挑起办公室恋情的话题，背后肯定有目的。雷励行早就想通，抬起头来：“这不是冲着你们来的，我可以肯定。他们出手了，这只是虚招。”

方宏伟背后一定有人支持，这个人会是谁？只可能是大中华区总裁周晓群，雷励行渐渐识破了圈套，他返回中国的时候，陷阱已经布好，他启动新陈代谢的时候，陷阱渐渐开始发动，以周晓群的手段，后招必定接踵而至，他将陷入腹背受敌的处境。他将电脑屏幕转向骆伽：“这是我的回复，你们看看。”

邮件只有短短一行：知道，口头警告。这是大事化小的做法，用简单的警告便替代了逼迫他们分手或者辞职，有明显的偏袒意味。雷励行神情严肃：“这次就这样，周锐以后必须一碗水端平，一视同仁，在工作上不能偏袒，能做到吗？”

“我能。”这是合情合理的安排，周锐确实花了过多时间支持骆伽。

“还有，我没看见你们还在恋爱，知道吗？”雷励行把重音放在“看见”，意思很明显，你们可以维持关系，但不能再被别人看见，周锐和骆伽一起点头答应。

97 / 周二，下午两点三十分

五环路改造是北京交管局的大事，现在当官，一要上面有人，二要有政绩。五环路改造便是巨大的政绩，李玉玺翘首以待。政绩必须让领导看见才算数，否则就什么都不是。现在，刘树新即将退休，李玉玺隐忍数年，终于得到再上一层楼的机会，机不可失。

嘉宾云集，大都是厂商代表，主席台正中的位置还空着，刘永华会出席吗？他本不主张把刘永华名牌放上去，来了当然好，来不了就丢人现眼了，丢人还在其次，下面的小领导怎么想？刘永华取消行程，不参加剪彩仪式了？说明自己大势已去！王锴很有把握，坚持放上名牌，他有把握吗？这便是鱼漂，鱼漂一沉，便是大鱼出现的信号。还有五分钟就要剪彩了，刘永华没到，仪式要不要推迟？北京交通堵成一锅粥，刘永华会不会受阻，扫兴而归？

一辆奥迪鸣笛飞速驶进，后面跟着一辆面包车。李玉玺连忙走下彩台，冲向面包车，现在领导流行坐面包车，暴发户才喜欢宝马奔驰，面包车宽敞明亮，空气又好，形象又亲民，名利双收。车门打开，一行领导鱼贯而出。

刘永华带着慈祥的笑容健步下车，温暖着在场的群众，笑容泛滥成海洋，掌声如潮涌起。刘永华很给面子，与群众热情握手拍肩膀，以示鼓励："工人们在哪里？我去看看。"

李玉玺引导他向主席台的工人代表，刘永华摆手："同志！我们到一线去看看。"

刘永华一马当先，越过路基走向农民工中间，见到年龄长的拍肩膀，遇到年龄小的摸脑袋，嘘寒问暖，然后走向地势较高的土堆，用喇叭大声问候："大家好，我代表首都老百姓来看望你们，谢谢你们辛勤劳动，为北京市民改造好了五环路，祝你们新年快乐。"

掌声响起，刘永华看到农民工的洋溢着单纯的笑容，与主席台的上虚情假意完全不同，十分受用，谈兴大发："你们辛苦一年，回家看望父母子女了吗？工资发了吗？奖金发了吗？"

群众很感动，用更加热烈的掌声来回答。刘永华指指主席台的嘉宾们，又指向身边的高耸的广告牌："我夸个海口，如果你们没有拿到工钱，就爬到这上面去。"

群众没听懂，连李玉玺也听糊涂了，哪有这样的领导？刘永华右臂一挥，大声喊道："我陪你们爬，老板们敢不付工钱，咱们就不下去。"

领导的这句话十分暖人，打动了群众，他们直起腰身，扬眉吐气，掌声从心底里爆发出来。刘永华指点着主席台的老板："你们听见了吗？要是欠了哪位农民工的工资，我从工程款里面直接扣，加倍发。"

老板们弯腰鞠躬，纷纷表态，刘永华这才满意，离开农民工，在泥土堆中晃晃悠悠走到路边，他心情不错，甩开众人翻越栏杆，脚下不稳，晃晃悠悠就要摔倒。一位眉清目秀的女子在他摔倒的刹那，扶在他腰间，另一手牵住，如同交谊舞般一转，刘永华平稳地站在路面，李闹没有立即松手，扶着领导走向主席台。

这只是瞬间，李玉玺看出奥妙，她与刘永华一举手一投足都充满默契，不张扬却充满亲切，这女人不简单。李玉玺目送她离开主席台，走入厂家行列，永嘉集团！这竟是王锴的安排？他的思绪很快被打断，作为主管建设

的副局长，李玉玺才是今天的主角，他整整夹克，走到麦克风前，大声致辞："各位领导，先生们，女士们，各位尊敬的来宾，值此新年之际，全长九十八点五八公里的五环路按计划全线贯通，至此，北京高速公路里程数位居全国各城市首位。五环路是北京第一条环形高速路，也是二〇〇八年奥运工程中率先建成的大型基础设施项目。五环路连通了北京的七条放射性高速路，实现了高速对接，将为市区截流和疏导过境车辆起到关键的作用。二〇〇八年，五环路还将成为各奥运场馆的重要联结，全线贯通后，不仅使人们多了一条出行通道，更会疏解北京日益增大的交通压力。我代表首都人民，谢谢大家的参与和贡献！"

这段话远没有刘永华的风采，这是李玉玺有意为之，如果讲话比领导精彩，那不是找死吗？致辞和剪彩时间不长，刘永华兴致高昂，跳上面包车向李玉玺招手："来，李局长，我们在五环上兜一圈。"

李玉玺钻进车里的时候，意外发现王锴和那女子也在面包车中。

面包车宽敞，王锴坐在前座，刘永华坐司机身后，李玉玺识相地挤到后排，那女子自然而然坐在刘永华身边。面包车在黑油油的高速公路上行驶，刘永华对施工质量赞叹不已："这五环！国外发达国家也达不到这个水准。我在加拿大温哥华考察，当地有一条菲沙河穿越城市，上面只有两座桥，交通严重堵塞，市政府五六年前要修架一座桥，议会反复质询，桥至今还没有修起来。"

"为什么呀？"李闹乖巧地插话，就像梯子让领导垫脚，免得领导有自说自话之嫌。

"当地群众不愿意拆迁，他们民主啊，都要群众投票，市议会投票通过了，但是区议会却不同意。"刘永华用了拆迁这个中国特色的词来形容国外。

将近一百公里的五环路从施工到建成只用了一年多的时间，李玉玺颇感自豪："关键是执行力，然后再有财政支持，没有办不成的事情。"

"执行力很重要，财政支持也很重要，缺一不可。好了，就看到这里吧，我们回去。"刘永华已经看够，还惦记着去打网球。

司机在五环路上兜着圈子，挠着脑袋："李局长，这五环路怎么上不了机场高速回市区？"

"不可能，你再找找。"刘永华命令。

李玉玺揪心，五环路和机场高速是两条干线，汽车却偏偏不能从五环到机

场高速返回北京市区。四环和三环都这样，可谓千古奇观，这不是李玉玺傻，而是他精明。收费站在机场，所以欢迎车主尽快去缴费，五环、四环和三环没有收费口，收不到钱不让进。李玉玺支支吾吾回答："市长，五环路确实上不了机场高速。"

刘永华挥手让司机停车，面包车嘎吱停在路中间，他爬下车走到立交桥上，趴在高处向两边张望，以为眼睛花了，机场高速可以上五环，五环路上的车却出不去："奇怪啊，设计院脑子进水了吗？"

这其实是李玉玺的创举，五环路设计是收费的，你尽管上来缴费，就是不让你出去，便出现了只能进去不能出去的奇观。刘永华眼里不揉沙子，在五环路上一跑，竟然全部都看了出来。

李闹看了出来他的尴尬："市长，您看，机场高速那么堵，如果把车都放进来，那不堵得更严重了。您知道的，领导往返机场都走这条路，一定要控制好流量，老百姓每天柴米油盐，堵就堵了，却不能堵了领导们，耽误国家大事可不好。李局长，这是不是您的意思？"

几句话十分到位，既解释得通，也化解了李玉玺的难堪，王锴回头意味深长地看一眼。刘永华便不再挑剔，返回车中，面包车不能上机场高速，绕大弯返回市区。李玉玺忐忑不安，刘永华发现了五环路的缺陷，他有什么反应？与其猜不透，不如点破，他咬咬牙关，鼓起勇气，向刘永华陈述："避免拥堵当然是一个考虑，道路设计成这样，其实还有第二个原因。"

"呃，什么原因？"

"北京二〇〇八年就要举办奥运会，举世瞩目，城市道路建设却跟不上，五环修好了，还要修六环，缺多少资金啊？我心里着急啊，光有执行力还不够，修路是要真金白银的。市政府财政紧张，不能为领导分忧就算了，哪能再添愁呢？我们不能等，不能靠，只能自筹资金，没有条件，创造条件，为奥运铺路架桥。"李玉玺这番话动了感情，发自肺腑便有了情绪感染力。

刘永华被感动，拍拍李玉玺："好同志啊，这个道理我明白。还有另外一个道理，指责别人容易，说什么堵车，乱收费，道路不合理，动动嘴巴挑毛病，谁不会？你们来试试，用一年多的时间把五环路修起来，他们肯定做不到，这需要魄力，也需要埋头做事。玉玺同志，别担心，也别怕堵车，大胆推进工作，早点儿把六环建设起来，为国庆献礼。"

刘永华讲话激情四溢，车内众人深受感染，忍不住鼓起掌来。他兴致盎

然："群众有意见，我们不怕，我们和群众来讲道理，总之，我们对待群众一不生气，二不着急嘛。"

李玉玺受益匪浅，老百姓总抱怨交通拥堵，这还真是一个法门，领导就是有水平。他正在领会之际，刘永华冷不丁问道："玉玺，听说你们正在搞智能交通，进展怎么样了？"

李玉玺一惊，他怎么会知道这个项目了？再想想王锴和那个女子，顿时明白了，今天的一切都是有意为之。他稳坐钓鱼台，抛出鱼钩："马上就要招投标了，正想向刘市长请示。"

刘永华点头，看来李玉玺很识相，委婉地推荐永嘉集团："如果把交通系统比作人体的脉络，智能交通就相当于大脑，十分重要。五环路给我启发很大，北京是首都，智能交通系统要使用最先进的技术为领导出行保驾护航，还有，要有规模，不能修修补补，要一步到位，我们经不起折腾。对了，王总是这方面的专家，你们可以多交流。"

这段话值得品味，最重要的信息出现在看似随意的最后一句，让李玉玺与永嘉集团合作的味道明显。关于先进和一步到位，李玉玺也听明白了，系统要搞大，利润就更丰厚。答应吗？鱼儿吃了鱼饵，会不会游走？领导的事情办了，自己扶正的事情还有没有下文？明说太赤裸裸了，不给领导面子，太不识相，李玉玺迟疑。李闹察觉到了变化，用笑声掩盖出尴尬的气氛："看看，领导们时时都不忘工作，搞完开通仪式，回家路上也讨论工作，首都的群众多有福气，修了八辈子福才赶上这么好的领导，可惜这里没有电视台的朋友，要是报道出去，群众们一定感动得痛哭流涕。"

王锴也打岔，缓和气氛："现在还早，去朝阳体育馆打几局？"

刘永华没有得到答复，略微扫兴，不答话。李玉玺忽然明白了什么顿感后怕，糊涂啊，这是讨价还价的时机吗？操之过急，差点儿犯了错误，立即表态："刘市长，我明白了，一定确保智能交通系统的先进性，确保一步到位。"

刘永华脸上浮现笑容，对司机说："朝阳体育馆，——玉玺，听说你能打，今天比画一下。"

轻舟已过万重山。现在和领导进入了私交阶段，该陪领导办一件坏事了。

李玉玺进入领导的私交圈，晋升指日可待，更不敢怠慢，第二天上班后，立即把项目组成员召集到会议室，等大家落座就开了口："昨天，我们举行了五环路的通车庆典，市里主要领导都出席了，对建设速度大加赞赏，

我们用一年时间建完了发达国家五六年的路。北京是首都，我们要为领导出行保驾护航，智能交通是交通管理的大脑中枢，举足轻重，必须加紧建设先进的一步到位的系统。”

项目组讨论的重点是缓解交通拥堵，防止罚款流失，在李玉玺口中，保驾护航似乎变成首要的考虑因素，张大强脑筋还在转换之中，方恩山领悟最快：“为领导保驾护航？功能上怎么实现？”

李玉玺领会了刘永华的意图：“问得好，北京每年都有大型国际会议，领导人频频出访，智能交通系统必须做好信息控制和调度，为领导出行保驾护航。”

“那不就更堵车了？”张大强一听就头痛，本来北京就堵成粥了，大型会议或者领导出行都要限行，给老百姓添多少麻烦？

“哪个大城市不堵车？我们不能因噎废食，有理由不做好保驾护航的工作吗？”李玉玺一句话就问住张大强，是啊，堵车是大城市的通病。

“好，按照这个思路整理招投标文件，尽快招投标，争取早日建成，为国庆献礼。”

张大强暗暗叫苦，保驾护航模块是闻所未闻的功能，领导却极端重视。

98 / 周三，上午九点十分

周锐要唤醒赵洪河的沉睡点，打电话的肯定是骆伽，她掏出手机又收起来：“哎，你扮演赵洪河，我们试试。”

魔鬼训练之后，骆伽总玩这种角色扮演的游戏，她本就将销售当作演戏，酝酿好情绪，换上笑容：“您好，请问是赵支队长吗？”

“你是？”周锐将右手做成电话姿势，放在耳边。

“我是捷科公司的骆伽，您今天上午有空吗？”

“你什么事？”周锐皱起眉头模仿想象中的赵洪河。

“嗯，我想见见您。”骆伽用很温柔的语气。

周锐爆笑：“伽伽，你这么说话，赵支队肯定误解。”

“捣乱，你在这里，影响我酝酿情绪。”骆伽走到一边酝酿情绪，拨通电话，赵洪河听说是厂家，语气生硬地只说一句，这事他不管，生硬地挂了电话。

“你约不到，我肯定也不行。”周锐钻进驾驶座，启动汽车，“直接去堵，查查赵支队在哪儿。”

周锐往往用很二的方法，却是最直接的解决方案，骆伽布下了内线，一个电话就问出来，赵洪河在四环路布置警力，抓捕追尾逃逸的司机。周锐打方向盘驶向四环，十几分钟之后，便看见一溜大货车停在辅道。他向右打轮，汽车沿着右侧的紧急停车带向赵洪河驶去。

“周锐，你疯了？”骆伽惊呼，平常循规蹈矩的周锐表现得十分胆大。

“怕什么，顶多罚两百元。”周锐掌击骆伽，“一会儿你戳痛点。”

朝阳支队长赵洪河竖起手掌，拦住疯狂驶来的汽车，在车窗前敬礼：“请出示驾照。”

骆伽的大衣严严实实，挡住凛冽刺骨的北风，双手恭敬奉上名片：“赵支队您好，很高兴认识您，我是捷科公司的骆伽。”

“你这是什么？走人行道，罚款两百。”赵洪河冷不丁接到名片，低头开出罚单，挥手让骆伽快走：“你这女娃娃，我很忙，别捣乱。”

骆伽脸蛋缩在衣领间，撩开被风吹散的发梢，使出常用招数：“就占用您三分钟。”

赵洪河不想参与智能交通项目，想尽快摆脱纠缠，看见手下的交警想拦一辆出租车：“别罚了，他们出来拉活儿不容易，抓住宝马奔驰，给我使劲儿罚。”

“那有一辆宝马，年轻女孩开的，肯定是二奶或者小三，我去罚。”交警跳起来。

“别扯淡，二奶或者小三能这么早起来去上班？”赵洪河踢了他一脚。

交警放走出租车，坐奔驰宝马奥迪的要么是领导，要么是大款或者小三，谁惹得起！嘴里嘀咕着说：“不罚老百姓，咋完成罚款指标？”

“奶奶的，不能劫富济贫也就算了，别成天欺负出租车。”他瞪一眼年轻交警，摩托尾巴冒出青烟就要冲出。周锐走到摩托侧面：“赵支队，我可以

帮您抓住那个逃逸的司机。”

赵洪河冲出去到路口，又绕回来，兜到周锐身边：“你说什么？”

骆伽大吃一惊，掐着周锐胳膊，低声说：“别乱说呀。”

周锐不答反问，戳他痛点：“肇事发生在凌晨，没有交警值班，司机没有顾忌，超速又闯红灯导致恶性事故频发。北京去年的交通肇事逃逸一百多起，没有目击者，怎样抓获肇事逃逸的司机？”

赵洪河被问住了，周锐又连珠炮般问下去：“机动车保有量持续增长，交警人数却没有增加，冬天零下十几度，骑着摩托在路上呼吸污染的尾气，大刘查出呼吸道问题，他儿子才三岁半，一家子以后怎么过？”

大刘的病情已到晚期，赵洪河鼻子发酸，抬头盯着周锐：“你到底是什么路数？”

周锐句句直指赵洪河的痛点，骆伽焦急地用指甲掐他胳膊，你有什么资格指责赵洪河？无奈衣服太厚，周锐无动于衷。谁解释谁被动，周锐拿出死猪不怕开水烫的劲头，继续抢夺提问权：“如果在市区路口架设摄像头，布下天罗地网，那个撞死父子俩的肇事司机还能跑吗？”

趁赵洪河来不及细想，周锐继续问，就像审问犯人，犯了销售大忌：“要是智能交通系统建设起来，摄像头替代交警监控路面，能保护多少交警，能不能避免大刘的悲剧？”

赵洪河被彻底问倒，说不出所以然来，语言间的短兵相接突然停止，沉寂下来。情绪稍微激化，便会转向负面，骆伽立即挡在前面：“赵支队，周锐是工程师，做技术的，比较二，说话比较直，是不是惹您生气了？”

骆伽给了个台阶，赵洪河升腾的怒气被抚平，不甘心被周锐占上风，还想找回来：“你既然看出问题，我倒要看看，你有什么办法。”

骆伽就等这句话，双脚弹簧一样交替踢踏地面：“都被冻成冰棍了，能找个暖和的地方吗？”

“去支队，必须给我说出个所以然。”赵洪河点头，摩托车从辅道扬长而去，从堵车长龙中疾驰而出。

“你呀，真二，刚才吓死我了。”骆伽踩在周锐脚面，语气却不是责备的味道，她手指皮鞋：“给我脱下来。”

“别，不干净。”周锐心虚地嘿嘿笑，拉开车门钻进去。

骆伽喜欢踩，喜欢掐，用这种方式与周锐沟通，这几次无论踩多狠，他都不痛不痒，肯定有问题。她在副座猛然压在周锐膝盖上，伸手去碰他皮鞋，哼，这么狡猾，铁打的吗？周锐为抵御骆伽的脚，买到一双极硬的皮鞋，怕被看穿，扭着身体拼命挣脱，去挠她臂弯的痒处。

这招果然见效，骆伽尖叫着笑成一团，身体拱起来。车内空间狭小，两人滚成一团，周锐无意碰到一片光滑细腻的皮肤。骆伽嘤咛一声，脸上飞红窝进他怀抱，小小车厢变成二人世界。周锐碰到敏感部位，极为尴尬，装作什么也没有发生，抚着她的秀发，心怦怦直跳。

智能交通系统在路口架设摄像头，监控路面，肇事司机车牌号码被拍下来，顺藤摸瓜就能找到。周锐讲了很多案例，有了这套系统，三天内肯定那把那撞人逃逸的司机抓住。骆伽用话套着赵洪河，诱他上钩：“如果能解决这个问题，您认为有意义吗？”

赵洪河是性情中人，说话做事都在实处，重重击着桌子：“早有这个东西就好了，那个撞死父子俩的孙子早就抓回来了，孩子他妈醒了第一件事就是问儿子，哎！”

周锐开始分析第二个痛点：“交警大多数时间都在路口监控路面，冬天这么冷，零下好几度，汽车尾气向鼻子里面钻，完全可以交给电脑和摄像头来做，把交警在路面的时间压缩下来。”

骆伽再次暗示：“如果将交警在路面的时间压缩一半，怎么样？”

赵洪河对数字略微疑惑：“那不是神仙日子了？”

销售就像钓鱼，没有上钩就起竿，肯定将鱼儿吓跑，如果上钩却不收竿，就是喂鱼了。上不上钩看鱼漂，判断客户是否上钩也有诀窍。现在时机成熟，骆伽准备收竿：“赵队长，您既然看到了问题的严重性，下一步应该怎么办呢？”

赵洪河听到这里，迫不及待：“嗯，我真得参与一下了。”

骆伽觉得还不到位，又悄悄点下赵洪河的兴趣点：“您这么忙，下班都做些什么呢？”

赵洪河实心眼儿，不会绕弯：“在外面跑了一天，就想抱抱儿子，早点歇着。”

喝酒是赵洪河的兴趣点，骆伽指着周锐说：“他呀，每天跑来跑去很辛苦，睡觉前都要喝点儿，才睡得香。”

周锐被说成酒鬼，不满地矫正骆伽的说法：“是啊，我要是半夜睡不好，就喝上半杯。”

骆伽有心看似无心，继续向他兴趣点上靠：“赵队长，您一般喝什么？”

赵洪河肚里的酒虫都快爬出来了：“北京人当然喝二锅头了，精选高粱清蒸，低温入池，贮陈精酿，后劲绵长，真正好酒。”

“哪能喝到正宗二锅头？”骆伽绕着弯要请他喝酒。

赵洪河拍拍肚子，看着骆伽：“女娃娃有话直说，不用这么绕来绕去。”

“行，现在冬天喘气都带冰丝，咱们东来顺搭二锅头，热气腾腾，怎么样？”骆伽被看穿心思，脸上一红。

“还有，你俩什么关系？他睡觉前喝酒，你这女娃娃都知道？”赵洪河久混官场，岂是傻瓜？

骆伽说漏了嘴，周锐却毫不含糊挎着骆伽胳膊：“她是我女朋友。”

赵洪河哈哈拍着周锐：“嗯，还是你实在。”

“喝杯牛奶，饭桌上先吃两块肥肉再喝酒，可以减少胃对于酒精的吸收。”周锐在网上找到防御醉酒的办法，掏出两盒牛奶让骆伽喝掉，又叮嘱：“喝前晃晃酒杯，晃出一丁点儿，半斤酒能少喝一两，还有，喝完含嘴里悄悄吐到毛巾里。”

骆伽用纸巾擦擦嘴角，开起玩笑：“醉之以酒而观其性，我终于看到你本性了。”

“记住，喝醉了，你要吃亏的。”周锐很担心。

“不怕，有你呢。”骆伽说话间，车到了餐厅门口。

“头三尾四。”骆伽定了包间点了满桌的菜，第一道热菜便是红烧鲤鱼，鱼头看着赵洪河。

赵洪河端起拇指大的酒盅，连干三杯。他喝酒方式与众不同，喜欢用不能再小的酒盅，连不会喝酒的骆伽都笑出来，大意起来。他放下小酒盅，指

着鱼眼睛：“眼六肚七。”

“有这讲究？”骆伽嘟起嘴巴，服务员忙不迭笑着点头说“有”，她只好端起酒杯，一口一杯，火焰顺着喉管流淌，周锐将酸奶推给她，据说能在胃里形成黏膜，抵御酒精。酒精火焰在骆伽胃里燃烧，眼眸也被点燃：“您不能总叫我女娃娃，我都二十六了。”

“好好，女娃娃。”赵洪河答应。

“不行，不行，刚说不能叫女娃娃，罚三杯。”骆伽站起来抗议。

赵洪河干脆地仰脖喝干，骆伽站起来，学样一饮而尽：“我陪您。”

“站着喝酒不算。”赵洪河笑眯眯，从上菜开始就与骆伽斗智斗勇，赢者少喝输者多喝。赵洪河指着鲤鱼眼睛，笑呵呵提醒还有酒没喝。周锐出来挡驾，六盅满当当的二锅头入肚。酒局才刚开始，饭桌上遍布数十个星星点点的酒盅。下一道菜是甲鱼，骆伽转动盘子，嘴里命令：“甲鱼，看队长，看队长，求求您了。”

甲鱼仿佛听见，速度减缓，停下时瞪着赵洪河，鼓鼓的肚子冲着周锐，骆伽拍着手哈哈笑，赵洪河酒品极佳，不用催促，举起酒盅二锅头入肚，指着甲鱼腿：“腿二尾四，冲着你，女娃娃。”

还好，只有两杯，骆伽脸色酡红，一饮而尽，赵洪河不依不饶：“每条腿两杯，总共四条腿。”

骆伽一口一杯，八个酒盅排成在面前：“还好呢，甲鱼只有四只腿。”

“上菜了，油爆蜈蚣。”服务员送菜上来，赵洪河笑声更响，“女娃娃，你来转盘子，一百条腿的蜈蚣！”骆伽捂着嘴巴，踉跄着冲向洗手间。

骆伽回来，趁着没有醉倒端起酒盅：“问您一个问题，行吗？”

“丫头，别绕弯，说。”赵洪河是直肠子。

“您为什么不介入二期工程？”骆伽努力打通关系，如果他不介入，力气就白费了。

“你呀，不懂，我跟你说几条。第一，人多的会不重要，重要的会人不多；第二，解决小问题开大会，解决大问题开小会，解决重大问题不开会；第三，上会的事不一定真干，真干的事不一定要上会；第四，会上发表的意见不要太当真，会下交换意见一定要认真；第五，开会的人基本不

干事，干事者基本不开会。”赵洪河仰脖喝干杯中酒，拍拍胸口，“我这里有数，别急。”

99 ╱ 周四，上午十点整

软件招投标正式开始，接着便是硬件投标，方恩山在会议室中绕来绕去，交警支队代表一直没到，他不耐烦地掏出电话：“在哪儿？什么！你不来怎么行？老赵来，好好，这样最好。”

方恩山开始犯嘀咕，赵洪河怎么掺和进来了？招投标有好戏了。

“对不住，怎么堵成这样？”赵洪河推门进来，向评委们拱手拜年，他被周锐和骆伽打动，真的掺和进来。

“稀客，稀客，亲自来了？”张大强很开心，这说明一线交警的重视。

“学习学习，这个东西给我们用，必须搞明白。”赵洪河拉出椅子溜边坐下，他久混官场，养成不泄露底细的习惯。

“您怎么能坐那儿？中间坐。”张大强比赵洪河低半级，人家手底下管着几百人的交警队伍，实权还在方恩山之上。

“你们这高科技，我啥都不懂，让我坐中间，不是出我洋相吗？”赵洪河虎着脸，瞪起眼，没人敢和他叫板。

张大强本就是局外人，立即让步：“行，您能来就行，座位随您便。”

方恩山满腹狐疑，赵洪河是刘树新的亲信，在招投标的关键时刻，他有什么意图？

永嘉集团陈述方案，方恩山兜里揣着一张硬硬的卡片，昨晚王锴在酒桌上送过来的，他今天上午查了，说是春节买点儿猪肉，其实里面的钱都够买一百头猪了，方恩山开始计算，一头猪两百斤，猪肉多少钱一斤？真差不多。他冲王锴笑笑说明一切，工作早就做好了。等永嘉集团讲完，王锴退出去，方恩山摆出公正公平公开的样子：“各位评委，请大家说说吧。”

“保驾护航模块？听着新鲜。”一名年轻评委经验不多，质疑起来。保驾护航模块就是把军队和政府的信息记录下来，摄像机拍到这些牌照之后，从违章车辆中挑出来，走另外的渠道处理，其实就是不了了之。

“这样搞，特权车不就更加肆无忌惮了吗？”议标就是这样，墙倒众人推，

才能显出评委的水平。

张大强不理解这个功能，加入反对阵营：“我同意各位评委的意见，我也觉得别扭，听大家一讲，恍然大悟。赵支队，您在一线，有什么看法？”

赵洪河趴在桌子上打盹儿，忽地坐直：“这个，我是来学习的，你们讲，听你们的。”

保驾护航模块是刘永华提出来的，方恩山见形势不对，打断张大强：“北京是首都，与其他城市不一样，我们始终要把为领导服务放在第一位，老百姓堵堵车怕什么？不就是上班下班，吃喝玩乐吗？都是鸡毛蒜皮。领导处理大事能耽误吗？如果外国首脑来北京参加奥运会，能让人家堵在路上吗？中国是礼仪之邦，什么叫礼仪？古代官员出行，要鸣锣开道，黄土铺地，清水净街，老百姓要懂得规矩，如果是皇上出行，那要跪地叩拜。为领导保驾护航就是规矩，首都群众应该觉得幸福，不应该抱怨堵车。保驾护航模块，本质上就是给老百姓立规矩，要不怎么是礼仪之邦？”

方恩山谈古论今，长篇大论，震住评委，其实为永嘉集团说话：“好了，请大家打分。”

专家评委们走进大会议室，张大强抓来麦克风，宣布公布技术评标成绩。工作人员打开投影仪，把分数被投射到屏幕上，一一念出分数：长天软件，六十五分；永嘉集团，五十八分……

专家评委对保驾护航模块产生分歧，张大强煽风点火，影响了技术得分，永嘉集团仅仅排名第三，与第一名相差七分。台下的王锴神色自若，毫无异样，方恩山不禁担心，走到张大强身边，轻声嘀咕：“是不是向局长汇报一下？”

“不用，按照招投标流程办。”张大强挥手，从来都开完技术标和商务标，才向领导汇报。方恩山被断然拒绝，非常不满，哼了一声站起来，离开会议室向外走去。

“公布商务标。”张大强不管不顾，大声宣布。

方恩山一肚子不满，出了会议室，上电梯直奔李玉玺办公室，推门坐进去，自倒一杯茶水闷头喝起来。李玉玺很意外，为他续一杯茶水：“老方，不是正在评标吗？”

“这个张大强！保驾护航功能是领导提出来的，他带头反对，煽动不明真相的评委们，永嘉集团技术得分五十八分，第三名。”方恩山在技术上说不过张大强，却能跟李玉玺说清楚。

放长线钓大鱼指望着王锴，万一有了闪失，怎么向领导交代？方案设计完成，张大强没了利用价值，该抓回项目主导权，用方恩山取而代之了，李玉玺琢磨着。方恩山是真生气，也在推卸责任：“我低声下气地说，向局长请示一下吧，人家说什么？严格遵守招投标流程。扯淡，招投标流程禁止向您汇报吗？我还想再说几句，人家抓起麦克风，公布商务标。”

“结果怎么样？”李玉玺坐不住了，张大强独断专行，要坏事儿。

“凶多吉少，商务分总共才三十分，很难扳回来。”方恩山紧急汇报，就为商量对策。

谁设计的招投标流程？一开两瞪眼，没有回旋余地，不科学。李玉玺来不及更改流程，也没时间生气：“快下去看着张大强，别让他公布招投标结果。”

方恩山愤愤不平，站起来：“张大强无组织无纪律，拿招投标流程当挡箭牌，以后怎么弄？”

李玉玺真想下去看看，可是身份特殊，既不能坐在评委中间，也不能混在厂家代表里面，他把手中铅笔啪地掰断，必须废了张大强。

“还有，赵洪河参与投标，一语不发，不知道葫芦里面卖的什么药？”方恩山很敏感，赵洪河是刘树新的铁杆心腹，他会不会有所警觉？

“你快下去，不能让张大强乱来。”李玉玺暂时顾不上赵洪河。

方恩山回到招投标现场，坐在后排，听工作人员公布价格。

“长天软件，五百五十五万元。”工作人员宣读，厂家代表站起来确认。

“永嘉集团，嗯？”工作人员突然停止，检查封条没有异常，走去与张大强协商片刻，回来宣布：“永嘉集团，一元。”

这数字匪夷所思，王锴举手确认，他一点儿都不傻，利润不在这几百万的软件，而在背后的硬件。会议室交头接耳，一片混乱，张大强慌了神，左右看看，评委们也一脸茫然。方恩山掐着手指细算，也没算到王锴竟有如此盘算，趁乱走到张大强身边：“继续宣布。”

“还是向局长请示一下吧。”一元的价格肯定低于成本，张大强不敢做主。

张大强带队，专家评委排队进入李玉玺办公室，方恩山一脸轻松。

“商务标开了。”张大强取出表格递上去，第一行便是永嘉集团的一元报价。

王锴怎么会做亏本买卖？李玉玺以为看错：“确认数字了吗？”

评委们一起点头，虽然有蹊跷，王锴肯定有盘算，李玉玺右手一挥：“宣布吧。”

“这里面绝对有猫腻。”张大强多次组织招投标，第一次遇到这种事情，俗话说，杀头的生意有人做，赔本的买卖没人理。

“哦，为什么？”李玉玺端起茶水，悠然品了一口。

“一旦系统出了问题，永嘉集团拍屁股走人，我们吃不了兜着走啊。”张大强不糊涂，评委们一起点头。

“这是合法竞争的商业手段，我们不能得了便宜还卖乖。”方恩山打断。

张大强虽然有小毛病，却还是坚持原则的：“还有那个保驾护航功能，不伦不类，咱们搞出这个功能，会被笑掉大牙的，也会被老百姓骂的。”

方恩山抢在前面，掷地有声地挡回去：“北京是首都，中央政府所在地，一块砖头从天上掉下来，就能砸到五个部级领导，每年人大、政协两会，外国首脑来访，还有奥运会，其他城市有吗？这些活动离得开交通运输吗？我们能不保驾护航吗？”

这句话唬住不少评委，张大强也不是吃素的：“为这些重大活动保驾护航，我张大强绝不反对，可是您看看保驾护航的具体功能，就是为特权车违反交通规则保驾护航。我们可以忽悠外人，心里谁不明白？专家们都在这儿，你们说，是不是？”

评委们都是张大强挑出来的，纷纷表态支持，大有气吞方恩山的气象。唯独赵洪河闭着眼睛打盹儿，与这一切毫不相干。李玉玺早想拿到招投标的控制权，张大强公然跳出来，正撞在枪口上，他砰地一拍桌案，大声斥责：“张大强，够了。”

李玉玺的动静吓住众人，方恩山抓住机会痛打落水狗：“张主任，刚才在招投标过程中有争论，我建议汇报后再开商务标，你怎么说？严格遵守招投标流程。招投标流程禁止讨论和汇报了吗？这是不是那招投标流程当挡箭牌？现在商务标开完了，违反招投标流程吗？没有，你又否认招投标结果，到底是怎么回事儿？”

没等张大强解释，方恩山又盛气凌人压下来：“张主任，李局长考察厂家，谁把消息泄露出去的？”

“没有啊，局长。”张大强目瞪口呆，这从何说起？

方恩山继续猛烈抨击，从半年前的一期工程开始说起，张大强被炸得片甲不留，脸红一阵儿又绿一阵儿，痛苦指数不断升高，最后谈到信息中心不了解一线情况，闭门造车，这等于剥夺张大强设计方案和评审的资格，失去制定标准的权力。张大强如受重击，如坠深渊，然而，人在屋檐下不得不低头，诺诺回答：“需求确实应该由一线提。”

赵洪河眼皮一跳，猛地抬头，张大强有小毛病，却能坚持主见。李玉玺注意到他的动作，眼睛一眨：“赵支队，有什么看法？”

赵洪河看不过去，说着不痛不痒的话：“信息中心出过通知，我没有参加，害得你们闭门造车，坐井观天，我有责任。”

这句话很有味道，似乎认可了方恩山闭门造车的说法，又把张大强的责任揽过来，让人听不出来立场。张大强却听到心里去了，眼睛酸酸，深受感动，感激地望着赵洪河。

李玉玺不为已甚，抚慰张大强：“巧妇难为无米之炊，现在好了，一线的同志们认识到智能交通的重要性，大家团结奋战，早日建成智能交通系统，超额完成罚款指标。”

张大强听着十分受用，起来表态：“只要有老赵和老方支持和配合，我一定完成任务。”

李玉玺必须选择选择永嘉集团作为软件供应商，才能继续放长线钓大鱼，只要张大强乖乖听话，也不一定非要置他于死地，笑眯眯地问道：“软件招投标，该怎么办？”

张大强退缩了，便能过了这一关，他却硬着脖子顶住：“局长，一元钱的软件我张大强不敢用，出了责任我也扛不起。”

“大强，一切按照流程办事，不要意气用事。”方恩山口气软了下来，出意外总不好。

张大强气呼呼站起来：“我负责技术，这种一元钱的软件，我不敢买。”

李玉玺盯着张大强几秒钟，他已经没了利用价值：“各位专家，请大家休息一下，我们内部开个会。”

专家评委们退出，李玉玺抽出一份文件，啪地摔在张大强面前：“二十世纪中叶，人类生存方式发生了重大变化，信息科学技术是科技革命的重要领域，带来很多新观点和新思路，使得人类从物质资源转向信息资源，知识可以不断创新和共享，不会消耗，知识与传统资源相比，具有无可比拟的优势。然而，信息技术革命是不是颠覆了马列主义？马列主义还管不管用？”

张大强看看左右，确认这个问题，脑子实在过不过去：“那个时代还没有互联网，没啥关系吧？”

李玉玺一指张大强，义正词严：“同志，这句话犯了严重的政治错误，这样下去很危险。人大开了博士班，现代科学技术与马列主义，你要充充电了。”

完蛋了，张大强不仅在这个项目被废掉，还要脱产学习一年半载，在交管局难以翻身了。

100 / 周四，下午一点十分

无风不起浪。

流水不腐，户枢不蠹，新陈代谢势在必行，雷励行做好各种准备，先施加压力，再用猎头公司为他们找好工作，给出不错的补偿计划，却没有一人接受补偿计划，这是第一个危险信号。第二个危险的信号是，他们冻结了订单，联手抗议，雷励行并不害怕，只是他们背后还有什么？

周晓群坐在正中偏左，周围五步内空无一人，这是一种气势，所谓的孤家寡人，所谓的唯我独尊。唯独总裁助理甘怡站在他身后，周晓群从台湾来到大陆，只带她一人，三个月后开始安插人马和派系，可见她的重要。两人外表完全是两个极端，周晓群身材矮小，甘怡身材修长，周晓群相貌深沉，甘怡神采飞扬，周晓群总是那身西服，甘怡却每天表演着时装秀，公司就是她的T型台。周晓群身后一定有她，她身前却不一定是他。

骆伽作为秘书，坐在雷励行身边，她常有这种感觉，她和周锐，就如同周晓群和甘怡的组合，两人截然相反，充分互补，如果有一种神奇的力量能够化解性格的差异，便能各展所长，爆发出惊人的能量。她和周锐之间的神奇力量是爱情，周晓群和甘怡之间呢？

捷科的销售团队必须在周五下班前填写销售报表，与一线的销售主管讨论并分析对策。主管们周一向上汇报，周二到达各个总监的层面，雷励行会

在周四带着报表参加捷科中国的总经理会议，汇报上去。现在，甘怡便将销售报表投影在屏幕上。

雷励行的名字赫然排在最后！

周晓群忽然叫停，语气和缓看着雷励行：“你，需要努力一下。”

他是深藏不露的大内高手，工于心计，喜怒不形于色，除非情绪失控，绝对不会暴露出半分破绽。然而，一个眼神一个语气和一个动作都会透出丝丝压力。雷励行身在会议室，心脏却怦怦跳起来，大内高手无敌于内，却难以专注于物，不能成为真正的大家，只是投资人中压榨利润的工具。企业过了创业期，就必须交给这类人吗？他拍拍牛仔裤上的灰尘，我要成为这些人中的一员吗？

“我会努力。”雷励行明白了，方宏伟不是一个人在战斗，也不仅仅是五六个总监，他们的背后就是周晓群，他即将出手，下面会是什么？吃人不吐骨头的手法，他有很多。

周晓群来到大陆后想安插台湾嫡系，便需要腾出位置来。一位占着位置的本地主管，业绩优秀，不愿意离开。周晓群得知他太太刚生产，孩子不到两个月，便把这个岗位移到上海，逼着他去上海工作，直到他辞职。

还有一位主管是性情中人，手下有一帮兄弟，无意中得罪了周晓群。新年员工大会，他业绩极佳，甘怡当众宣布晋升他。掌声响起来，他发现，新老板竟是以往死对头，痛苦三天，最终毅然辞职。

周晓群就是这样的大内高手，精于人事，对自己，他会怎么出手？雷励行正在思考，甘怡飘然走到他身边，接着周晓群的话说：“雷总，您的努力计划能发给我看看吗？”

骆伽在她眼中完全不存在，与生俱来的范儿竟然被甘怡的气场打破，消散而去！

方宏伟像换了一个人，气势汹汹地把销售报表推到骆伽面前：“你试用期到什么时候？”

“月底。”骆伽有三个月的试用期，方宏伟明知故问。

“你业绩怎么样？”方宏伟看着报表，在她名字下画上黑框。

骆伽看透了方宏伟，他既然来找茬儿，没必要和他纠缠：“您很清楚。”

“数字还是零，试用期就结束了，你想过没有？”

无论怎么解释都是自取其辱，骆伽昂起头，看着他，方宏伟被更加生气：“听到了吗？”

“我会努力的。”

“二期工程输了怎么办？”方宏伟要逼骆伽立军令状。

“我会努力寻找其他的销售机会。”

“如果季度末，数字还是零，你的试用期怎么办？”

试用期不用承担销售目标，换句话说，销售数字为零很正常，方宏伟纯属无理取闹。争辩毫无意义，骆伽只想早点儿结束：“请您延长我的试用期。”

“这是你说的，是吧，你自己亲口说的。”方宏伟也没有更好的办法。

“我要准备二期工程的招投标了。”骆伽起来，不等方宏伟回话，转身离开。这是雷励行与周晓群之间的战争，骆伽注定加入了雷励行的阵营，方宏伟只是排头兵，没必要与他决战。

101 / 周五，上午九点十分

雷励行掉进了周晓群的圈套，他返回中国，负责能源交通行业，不进行新陈代谢，肯定业绩完蛋，大规模换血，以方宏伟为首的主管们便会造反。这是他最虚弱的时刻，新的团队没有培养起来，旧的团队造反，周晓群在这个时刻出招了。

顺其自然吧，雷励行看淡了。

周锐和骆伽进入咖啡厅，雷励行颇感欣慰，他将摧龙八式融化在故事中，没有形迹，甚至也不是按照步骤，只是在他们需要的时候，应景地讲一个故事。他们能够领悟吗？能够应用吗？雷励行架起腿来，等他们坐下：“喜欢新加坡吗？”

“嗯，喜欢喜来登酒店，喜欢培训课程，更喜欢巴西老师菲奥娜。”骆伽回忆起来，脸上便有笑容，她加入捷科有自己的目的，从新加坡之旅才真正喜欢上这家公司。

“哈，很搭你的范儿。”雷励行指着骆伽的丝巾，说完喝口咖啡，“交管局的项目进展怎么样？”

“嗯，软件招投标结束，永嘉集团中标，马上就要开始招硬件标了。”骆伽面临大战，一阵酥麻的感觉涌起，我对竞争这么如饥似渴？骆伽加入捷科，遇到了一个未知的自己。

“有一件事情，”雷励行想了一会儿，似乎在犹豫，“我想让小希协助你们做这个项目。”

罗小希曾经是惠康的内线，让她加入风险巨大，周锐立即答应：“好啊，小希肯定能帮上忙。”

骆伽绝对相信雷励行，点头：“我相信您。”

罗小希到达咖啡厅，雷励行却不谈二期工程，舒服地靠在椅子上：“我那个朋友，骆伽懂的。”

“呵呵，我懂的。”骆伽打听到夏冰，却失去了线索，这个让雷励行刻骨铭心的女子到底是什么样的范儿？骆伽极为好奇。

“夏冰在北京待腻了，在海边住了一段时间，看见当地渔民养海参，有了兴趣，便在山东荣城一个叫崂山屯的小渔村包了一片海。把积蓄买成石头，扔进海里，在那边请一些渔妇，帮她养参苗和捕捞，两年时间，海参就生长起来了。”

雷励行又开始讲故事，肯定是要传授摧龙八式，骆伽却对夏冰更感兴趣，她喜欢打高尔夫球，衣着极有品位，她让雷励行如此倾心，肯定秀外慧中，她去养海参，实在匪夷所思。

“每年春秋播参苗和收获的时候，她都去崂山屯。”雷励行说起夏冰，不厌其烦，“可是她只管养，却没有考虑怎么去卖，我每年都买些海参，送给亲戚朋友。去年春节，我去超市，路过水产品区域，海参碧油油的，巴掌那么大，夏冰的海参只有大拇指大小，黑乎乎跟木炭一样，价格还比超市贵了一倍。”

“肯定不会，夏冰不会杀熟。”骆伽很肯定，周锐完全想不通。

雷励行当时也百思不得其解：“打球的时候，我把超市所见所闻说了一遍，猜猜她怎么说？”

“她亲自养殖的海参，多贵都值得的。”周锐甜蜜地看着骆伽。

雷励行想起那天，满脸都是甜蜜：“她问我，励行你养过海参吗？我当然没有，她很得意地说道，这个海产养殖行业鱼龙混杂！超市的海参都是人工养殖。”

周锐不知道人工养殖和野生的区别：“那有什么不同？都是海参。”

“怎么才能让海参长得快？喂生长素！什么又便宜又好弄？避孕药！海参本来几年才能长大，人工养殖两三个月就巴掌那么大。”

骆伽听得花容失色，连连赞同：“够可怕的。”

雷励行继续说夏冰的故事：“她说，为了把海参发大又不能腐烂，用什么泡呢？”

“福尔马林？太平间泡尸体的！”罗小希惊恐地回答。

“为了颜色好看，绿油油的，用什么漂染？”雷励行模仿着她的语气，竟也似模似样。

“硫酸铜！”周锐是理工背景，懂些化学。

“这些人工养殖的海参都卖到哪里去了，你们知道吗？”

“超市！”骆伽、周锐和罗小希一起惊恐地大声喊道。

“那你还买吗？”

“坚决不买。”这是骆伽的声音。

“肯定不买。”罗小希说。

“要是便宜的话呢？”周锐想说可以考虑，看见骆伽鄙视的目光立即改口，“多便宜都不买。”

骆伽打开小雷达探测：“这是装修房子前的事吧？”

雷励行无论怎么回答，都会暴露答案，干脆端着咖啡拒绝回答，回想起他们在一起的岁月，过了一会儿问道：“好了，这个故事说明什么道理？”

骆伽举手抢答：“这种说法很巧妙，如果直接介绍的优势，客户不见得有很深印象。”

罗小希结合以往经验，也有启发：“我们经常犯一个错误，过早把产品和

方案拿出来，其实应该先站在客户角度，分析各种可能。”

周锐分析总结能力最强，做了总结：“打动客户有两种方法，第一种是介绍自己产品的好处，第二种是先砍竞争对手三刀。”

“想想吧，怎么用在二期工程上。”雷励行放下书本看着周锐、骆伽和罗小希，他们一点就通，实在省心，站起身来，“你们聊，我先走。”

骆伽机灵无比，立即明白：“小希，我们心里总没底儿，能不能帮着出主意？”

罗小希端着咖啡，看看骆伽：“我有一个问题，赢下项目的关键是什么？”

“李局长的支持。”骆伽没有把握得到他的支持。

“赢得李局长支持的关键又是什么？”罗小希不停追问。

他的燃眉之急，诱之以利？骆伽在李玉玺面前碰过壁：“帮助他解决罚款流失和交通拥堵的问题。”

“这是交管局的痛点，并非李玉玺个人的燃眉之急。”罗小希在惠康的时候，曾经负责北京交管局，对韦奇峰的策略有所了解，“李玉玺急于坐上局长位置。”

骆伽手脚冰凉，罗小希一语中的，绝对是关键中的关键，自己却从无涉及！

“好了，我先去忙了。”罗小希不想把韦奇峰的秘密全部说出来，她曾经那么爱他。

周锐和骆伽呆呆地面对面坐着，韦奇峰半年前就布局李玉玺升迁的事情。他们仿佛闻到战场上的硝烟，他们全心全意地排兵布阵准备迎击，哪知敌人出奇兵绕到背后，将要发动出乎预料的雷霆一击。下周就要开战，敌人的刀锋将横扫而来，他们却面对错误的方向，武器和防线摆在错误的位置，最致命的弱点却毫无设防。

“我们还有机会吗？”骆伽问道，手中的咖啡冰凉。

周锐摇头，韦奇峰既然早就布局，以他的高手风范，寄希望于他的失误，无异于将命运交给敌人。他们本就是菜鸟，傻乎乎地闯入敌军层层设防的大本营，对手又是罕见的高手，他们以为可以侥幸得手，其实已经处于万劫不复的包围之中。他们兵临城下，却是敌人发动的时机，埋伏张开血淋

淋的爪牙，堡垒浮出地面，火力从四面八方探出头来。

“我们去找李玉玺的领导……”骆伽说了半句，就咽下后面的话，李玉玺都攻不破，何谈他上面的领导，下周就要招标，今天已经是周五。

前有敌军，后有追兵，反身抵抗必是两面夹击，只是苟延残喘，周锐冷静下来：“向前冲出一条血路，才有生机。”

“怎么冲？向哪里冲？”骆伽轻拢耳边被风吹散的发梢。

“我很热。”周锐端起冰凉的咖啡，北风席地扫来，春寒料峭。

“嗯，我也是。”骆伽的目光中闪耀起光芒。

“这感觉真好。”周锐五脏六腑被热血滚过，身处绝境，才能爆发出全部潜力。

“希望越渺茫，反而越有趣。”骆伽看着周锐的目光，感知到了他的内心。

“赢又何喜，输又何悲？这只是一个过程，我们一起。”周锐将绝望彻底从体内驱除，每个细胞都充满决战的渴望。

“赢了举杯相庆，输了拼死相救，我们还有什么遗憾？”骆伽站起来，紧紧拉着周锐右手，丝毫不顾忌所谓的办公室恋情，依偎在他怀抱之中。周锐不顾四周异样的目光，什么清规戒律，什么行为准则，都是扯淡，将骆伽拥在怀中。

北京第一场沙尘暴终于袭来，统御苍茫，来自蒙古戈壁的石屑飞舞，一片苍黄。街道空无一人，唯有两人紧紧相拥。周锐心绪渐平，为骆伽拍去尘土，眼睛闪亮：“伽伽，我们并非毫无生机。”

“嗯。”骆伽仰头看着周锐，将一切判断都交给他。

“海参的故事。”周锐提示道，雷励行的每个故事看似随意，其实都与二期工程的进展不谋而合，恰到好处地指点着方向。周锐拥着骆伽，心神澄透，想着雷励行的故事：“伽伽，捷科是世界上最顶尖的公司，全球四十万员工藏龙卧虎，出过五名诺贝尔奖获得者。”

“所以？”

“雷先生是捷科中国二十年来最年轻的主管，四十岁便成为中国区副总裁。”

“嗯，达到了最高的境界。”骆伽嘴角挂起笑容。

“剑人。”两人一起说出这个词，漫漫黄沙中可以看见对方弯弯的笑起来的嘴角。

“夏冰养海参的故事。”周锐想出对策，在敌军奇兵出击之前，必须找出前方敌人的致命弱点，不顾一切，不计后果杀进去。他们能够冲出杀机无限的十面埋伏吗？这已经不重要，重要的是，在这个过程中，他们在一起。

“我们去找赵洪河。”周锐拉着骆伽返回办公室，时间无多，必须立即行动。

102 / 周五，晚上七点十分

赵洪河嗅到了招投标中的奇异味道，王锴用一元钱中了软件的标，天方夜谭居然出现在活生生的现实中。张大强坚决反对，被派到人大学习，他是交管局公认的专家，但高傲自大又缺心眼儿，栽跟头是难免的，却不该招投标的节骨眼儿上被废掉，这次招投标不寻常。骆伽电话来的时候，赵洪河急不可待，也许从她嘴里可以套出一些信息，其他厂家都奔着张大强和方恩山去，唯独周锐和骆伽总往他这儿跑。

三人无心点菜，只是喝茶，周锐将招标文件摊在饭桌上，他听懂了雷励行的故事，当务之急不是介绍集中方案的好处，而是砍翻分散的方案，否则捷科毫无胜算：“赵支队，我们看出点儿问题来。”

“什么问题？”赵洪河被招投标文件中的技术术语，搞得一团糨糊。

骆伽推开招标文件，看着赵洪河：“如果一辆注册在顺义的机动车多次违章，被您在朝阳区的交警拦截了，查不到违章记录，怎么办？”

周锐画了一幅网络图：“这辆机动车的数据保留在顺义，数据十五分钟传送一次，在这期间，朝阳区的交警查不到新的违章记录，只能把他放走。”

顺义区过河就是朝阳区，机动车跑来跑去，这不乱套了？骆伽狠狠地戳着他的痛点：“万一司机是被通缉的罪犯，被交警拦截住又被放走，会有什么影响？”

那从上到下，大家都吃不了兜着走，赵洪河噌地站起来：“这是谁的方案？怎么办？”

周锐从夏冰卖海参中悟出了屏蔽对手的办法，不介绍方案，先砍对手："北京机动车数量远超其他城市，路况复杂，在设计方案的时候，有几种情况一定要注意。"

"第一种风险就是分散……"周锐把分散方案的缺点拎出来，一一呈现在赵洪河面前。

赵洪河认真地听着，他粗中有细，一点儿都不傻，周锐和骆伽当然另有所图，他慢悠悠地等周锐说完，突然问道："你们讲这些，就是要证明分散方案不可行？"

骆伽机警地去踩周锐的脚面，他已经回答："对。"

"那你们推荐什么方案？"赵洪河仍然漫不经心。

"集中方案。"周锐不顾骆伽阻止。

"这样你们才能赢？"赵洪河的目光穿透周锐，周锐果然露出慌乱的神情，开始解释，无非是集中的方案对交管局更有利，赵洪河笑笑："你们厂家当然把我们向对你们有利的沟里带，是不是？没关系，告诉我一件事。"

"什么事？"骆伽抢在周锐前面，商场如战场，兵以诈立，他不会撒谎。

赵洪河却绕开骆伽，拉出椅子放在对面："小丫头鬼机灵的，我什么都问不出来，还被她灌迷魂汤。周锐，你坐这儿，我问你。"

周锐茫然坐着，看着赵洪河的目光："您问。"

"王锴为什么用一块钱投标？"

"软件只有几百万利润，硬件却有数千万的钱赚。"

赵洪河侧头看着天花板，想明白了这个问题："张大强为什么被废？"

"张大强被废？"周锐和骆伽一起惊呼，他们第一次听到这个消息。赵洪河把会议情况讲述一遍，三人想破头也不明白所以然来，周锐忽然蹦出一个主意："解铃还须系铃人，去问张大强。"

赵洪河与张大强分属两个系统，关系一般，估计套不出什么话来，骆伽笑呵呵挤进来："您别担心，我去找张大强，但是您得帮个忙。"

赵洪河嘴上斗不过机灵的骆伽，忽然笑着向外招手："服务员，点酒。"

“您不点菜？”骆伽听出了不同寻常。

“就点二锅头，来盘油炸花生米，必须先把脑筋喝直了，咱们再谈正事，三瓶。”

三瓶二锅头被砰地砸在桌面，服务员没有见过不点菜的客人，不满地转身离开。赵洪河不以为意，咔嚓咔嚓撬开三瓶，放在面前：“来，当啤酒喝。”

骆伽抓起一瓶看着周锐，咬咬牙，向肚子里狠灌一口：“队长，能说了吗？”

赵洪河学样喝了一口：“你说。”

骆伽又喝一口：“我帮你打听消息，您把分散方案扳成集中的。”

李玉玺通过方恩山紧紧控制了二期工程，这件事绝不容易，赵洪河放下酒瓶，向门外大喊：“服务员，点菜。”

103 / 周六，晚上六点三十分

要和她在一起吗？赵勇回到北京，依旧白天泡交管局，晚上总是躲在售楼处对面的小饭馆里，透过透明玻璃，偶尔可以看见田蜜，脑子里反复都是这个问题。可是，她昨天没有出现，今天也不在，这不正常。赵勇坐不住了，离开餐厅，在路面抽根烟，终于下决心横穿过去，推门进了售楼处。白涛很兴奋：“哎，终于来了，那个戳痛点的方法，我运用起来总是有些生疏。”

赵勇把他拉到角落，低低声音问：“田蜜呢？”

“她辞职了，你不知道吗？根本看不出来，等几个月也不迟。”白涛话痨一样说个没完。

这都是我惹的祸，赵勇走出售楼处，掏出手机。

“赵勇呀，嗯，我辞职了。”田蜜放下行李箱，坐下来。

“辞职之后怎么办？”赵勇愧疚不已，田蜜辞职，十有八九是因为被说出怀孕的秘密。

“呃，我打算先回父母家，休息一段时间……什么？你别来。”田蜜挂了电

话，继续收拾行李箱，将证件和衣服装进去，她来北京将近五年，积攒下不少东西。算了吧，不是必需的就不带走了，以后也不会在这座城市居住了。自从赵勇在售楼处说出怀孕的秘密，同事便用异样目光看着自己，田蜜反而放下心理包袱，干脆回家，在北京生活并非易事，冷暖自己知，不管怎么样，父母都会包容。只是，还有一件事必须做了。

桌面空空荡荡只有一个笔记本电脑，田蜜在键盘上敲出一封电子邮件。

> 锴，你好
>
> 当你收到这封信的时候，我已经不在北京了，你不需要给我电话，更不需要去找我。
>
> 宝宝曾经是你的，现在和你没有关系了。不管是男孩儿还是女孩儿，我都会尽心尽力抚养，让宝宝身体健康，快乐成长。如果想起宝宝的时候，可以去我的空间看看，我会把宝宝的照片放上去，毕竟宝宝有你的血缘。
>
> 我们曾经在一起，有过开心的日子，这一切都过去了，我后悔遇到你。
>
> 田蜜

她仔细检查一遍，发出邮件，手机铃声响起来，显示出北京本地的号码，肯定又是赵勇，她接起电话："喂，赵勇，你别过来。"

"蜜儿，爸爸。"电话中是爸爸的声音。

田蜜把手机拿到眼前仔细看，确实是北京的号码："爸，你在哪儿？"

"我们到北京站了，你哪都别去，在家等，我们就到。"

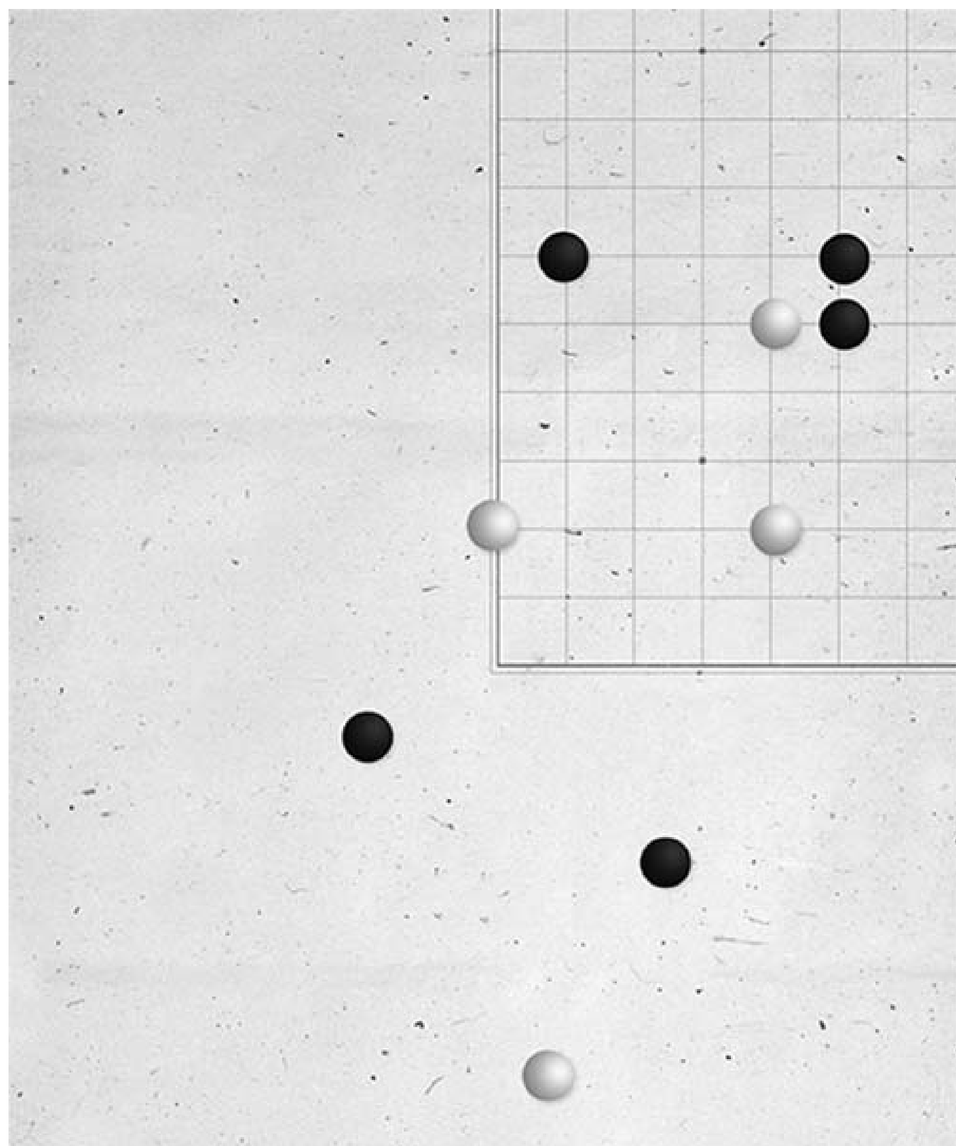
"你们怎么来了？"

"等等，你妈妈跟你说。"田爸爸把电话转出去。

"孩子，我们来照顾你，你工作忙，这个时候很关键，不能累着啊。"田蜜爸妈一起商量，做出来北京的决定，一来为照顾女儿，也要跟那个赵勇谈谈，看着挺忠厚老实的，自己女儿连名分都没有，孩子生下来怎么办？总得给个说法吧。

王锴打开邮箱，看见邮件。事情越来越失控，她要生下来意味着什么？她如果再嫁人，我的孩子管别人叫爸爸？这不是亏大了，事情到了这一步，怎么走下去，好像都是自己倒霉。奉子成婚？不可能，田蜜就是用孩子来威胁自己吗？不能让她得逞。糟糕，田蜜肚子里的孩子是自己的，告到法院要抚养费，我也吃不了兜着走。王锴不甘心，有没有其他办法？他翻出电话号码："哎，帮我打听一下，田蜜最近在做什么，和谁在一起。"

第十一周 战火



周一，上午十点三十分

风雪会京师，高手云集，北京交管局抢在元宵节前发出标书。

智能交通二期工程硬件招投标正式启动，消息遍传江湖，各路厂家气势汹汹，摩拳擦掌地齐聚北京，气势远远压过一期工程。那次只是小范围试点，软硬件公司捆绑投标。这次招投标不仅包括惠康、捷科和中联这样的重量级选手，监控设备、软件和网络设备的厂家纷纷参与，再加上各自代理商，早将交管局大门挤得水泄不通。刘明君踱进信息中心，拿出招标文件，找个偏僻无人的角落，翻开招标文件，风向变了，方案明显倾向于中联，时间也很紧，下周三交标书，只有七个工作日。

赵勇来到信息中心，他上下全熟，一路招呼过去，看着招标文件皱起眉头，扯过一位熟悉的客户，问有没有电子文档。唱过歌，喝过酒，办事就是不一样，对方嘿嘿一笑，从裤兜里摸出U盘，悄悄塞进赵勇手心。这种场合不便说什么，赵勇挤挤眼睛，拍拍肩膀，说声告辞，直奔顶层“豪华办公室”，跷起二郎腿翻着文件，越看越开心。方案分成两级，核心系统自己没有产品，肯定是惠康和捷科打起来，中联却在十四区两县有绝对优势。他打开电脑，连上网卡，将文件发回公司，必须抓紧时间，只有七个工作日。

骆伽取来招标文件，按照目录快速翻了几张，依旧是分散方案的招标文件。她和周锐离开交管局，一起上车：“怎么回事？”

骆伽掏出电话，给方恩山发出短信：拿到标书了，是否方便见面？出租车还没有挪出几步，短消息就回来了：抓紧时间做标书吧。什么意思？骆伽把短信给周锐看。

“招标开始，客户遵守招投标规则，不能与厂家私下往来，他的反应也算正常。”周锐仔细看着标书，这是他的工作，闭上眼睛想一会儿：“应该做分散方案，还是坚持集中的？”

骆伽对周锐十分依赖，反问：“客户能接受吗？”

“我们做两套方案，先严格遵守标书做分散方案，再将集中方案作为补充。”

“只做集中的方案。”骆伽出乎预料地极为坚持。

“伽伽，知道后果吗？”

“不符合标书要求？”

“不仅不符合标书要求，还想推翻标书，结果只会有一个，废标。”

按照分散方案做，便落入对手的圈套，结果也是输，骆伽昂起头："死猪不怕开水烫。"

这本是周锐的口头禅，他听得哈哈大笑："好，放手一搏，我们本来就是新人，输了是应该的。"

105 / 周一，晚上七点四十五分

招投标制度越来越完善，台面上和台面下都必须过得去。台面上是指政绩，李玉玺任内修通五环路，这是硬指标，他从通州上来，没有市里和交通系统的人脉，这是台面下必须要补足的。在政府机关，你要上去，上面一定要有人罩，最好是近亲，父母姑舅都行，更好是省部级，你哪怕从最基层干起都没关系，可以宣称是一步一步干起来的。如果没有那么高的父母，能找到一个有这种背景的媳妇也行。如果裙带都摸不着，那就必须跟对领导，保着领导一步一步向上升，一起鸡犬升天。这就像名臣武将要找明君，秦琼跟对李世民，混到翼国公，王伯当跟着李密，人头落地。

李玉玺此刻正在找能够提携自己的领导，他必须到一定级别，才能提携，他还必须有潜力，才能一荣俱荣。不能傻干，还要与领导贴心，关系不能停留在互动层面，必须到私交才能同盟，共进共退。他终于找对了领导，关系停留在互动层面，这不，刘永华正在挥拍打得尽兴。

怎么加快这个进程？李玉玺没有时间慢慢培养感情。刘树新就要退休，不能再等，一万年太久，只争朝夕。李玉玺很清楚交易的内幕，将二期工程交给永嘉集团，王锴为自己运作，想得到局长的职位，就需要李闹。他推动王锴，王锴推李闹，李闹推刘永华，就是这么回事，驱动这个链条的便是二期工程的几千万利润，他们怎么分，李玉玺不知道，也不想知道。

李闹坐下来，李玉玺取出矿泉水递过去："来瓶水。"

"局长，最近忙吗？有空出来打球？"

"哎，忙着智能交通二期工程呢。"李玉玺再次抛出鱼饵。

王锴在旁边插话，旁敲侧击："李局长啊，你从通州调过来，区长变成常务副局长，工作任劳任怨，从来不和组织讨价还价。闹姐，得帮帮忙啊，不能让老实人吃亏，让那些卖官鬻爵的人吃香喝辣。"

"我打听了一下，组织的眼睛是雪亮的，应该就会和李局长谈话了。"

“哎呀，市长很忙，别为这事打扰他。”李玉玺心花怒放，组织谈话才是升迁的实质性的步骤。

李闱长袖善舞，上下通吃，只是吃法各有不同：“我哪那么不识相啊，你们一心扑在工作上，从来不为自己谋私利，我找市长秘书打听了一下，他们那些年轻人互相都通着呢。”

她办事不显山不露水，不惊动领导就把事情办了，她给李玉玺打了包票，开始担心自己的利益：“哎，局长，您忙二期工程，会不会又耽误了啊？”

李玉玺是明白人，知道她所指：“闱姐，您放心，两件事都不耽误。”

“好，那等您好消息。”李闱就要这句话，三言两语之间，他们已经达成默契，二期工程换取局长宝座。

李玉玺替换教练上场打球，王锴坐到李闱身边：“他什么意思？”

“不见兔子不撒鹰。”李闱并不喜欢李玉玺。

王锴怕双方谈不拢，极力帮李玉玺说话：“哎，他也不容易，现在还是常务副局长，过了这个村就没这个店了，必须抓住这个机会。”

“组织下周谈话，他该放心了吧？”

“希望如此，他不能太不识相，要是还卡着不放，我点点他，让他清醒一下。”

“那我们之间呢？”

“呵呵，好办，我一直有个理念，钱聚人散，钱散人聚。”

李闱满意，就算达成口头协议，现在该出手推动这件事情发展了，她走进球场在刘永华耳边嘀咕几句，王锴一溜小跑把他替换下来。刘永华下场坐在李玉玺旁边，擦擦手，喝了矿泉水，目光看着球场：“这几天，组织会和你谈话。”

“多谢，多谢。”李玉玺在更大的领导面前，没有了往常的沉着。

“任命一把手，要经过领导班子集体讨论，要有心理准备。”刘永华是领导，说话就是有水平，不过度承诺却又到位。

李玉玺频频点头，刘永华仍然看着球场，说出重点：“话说回来，班子几

年调整一次，机不可失，二期工程要抓紧，在决策前做出成绩来，让组织都能看见。”

这才是重点，把李玉玺的晋升正式与二期工程挂起钩来，李闹正好听见，立即插嘴：“哎呀，你们这些领导工作废寝忘食，打球还研究工作，北京市民修了几辈子才修来这么大的福气呢。”

李玉玺谦虚地客气：“是我不对，这么晚还谈工作，影响领导打球。”

刘永华顺其自然说出方针：“玉玺啊，北京是首都，中央所在地，与其他城市不同，保驾护航任务艰巨，二期工程要代表最先进的生产力，超常规跨越发展，拿出气魄来。”

领导的话一定要认真领悟，这句话大都是套话，关键只有四个字，保驾护航，这是永嘉集团方案的特色，言外之意非常明显，请你选择王锴。如果你听不出来这句话的意图，趁早别进官场，那是找死。李玉玺久混官场，哪能听不出来：“我们一定建设最先进的系统，为领导保驾护航。”

106 ╱ 周二，上午十点十分

田蜜爸妈来了北京，她就只好重回售楼处上班，升起一种既熟悉又亲切的感觉，自从与客户接触之后，不断碰壁，也不断学习，她忽然意识到，销售的本质就是成为客户信赖的顾问，诚心诚意地帮助客户发现潜在的问题，并提供解决方案。在这一瞬间，她豁然开朗，喜欢上了这份工作，把工作当成一份可以长期做下去的事。田蜜走到楼盘模型旁，里面仿佛生活着快乐的家庭，父母、夫妻和宝宝。她走进样板间，想象着，厨房杂乱却堆满各种各样的食材，卧室那么温馨和舒适，宝宝间，啊，他正在欢笑，抬起头来甜甜地叫一声妈妈。田蜜擦掉泪水，我一定会幸福的！

她回到售楼处，赵勇举着一份文件，正在和白涛商量：“她老公是决策者，应该用第二式。”

这是周锐为田蜜整理出来的销售套路，白涛不同意：“我们砍过对手了，应该用第六式。”

“田蜜，那份合同签了，是顶层的大房啊，恭喜。”白涛看见田蜜，蹦起来冲过去，本想给个拥抱，却疑惑地看着她肚子。

她坐到白涛对面，递上去一杯茶水：“你们都错了。”

赵勇见到面貌一新的田蜜，神情似乎与以往不同："呃，我们为什么都错了？"

"我们以前是心中无剑手中无剑，学了摧龙八式之后，是心中有剑手中有剑，还不是最高境界，所以才会讨论这个问题，高手中的高手不是这样。"田蜜双手搭在胸口，尽显专业，这句话她是从骆伽那边听来的。

"什么是最高境界？"赵勇问。

"呃，呵呵，田蜜几天没来，长见识了，说来听听。"白涛也感受到了她的变化。

"必须忘记摧龙八式，更不用讨论第二式还是第六式，这才是高手中的高手。"田蜜侃侃而谈，人能力提高的时候，就焕发出不同的精神面貌。

赵勇震惊于田蜜的变化，却想不通答案："为什么要忘记？"

"每个客户都不一样，性格、习惯和想法各不相同，怎么能生搬硬套？如果我们每次都要想他在采购流程的什么阶段，应该用什么招式，话应该怎么说，客户早走到一边去看样板间了。"

"有道理。"白涛和赵勇一起点头。

"我们要把摧龙八式变成习惯，见招拆招，随机应变，无招胜有招，才是高手中的高手，达到剑人的阶段。"田蜜这段话也是来自骆伽。

"什么？贱人？"白涛兴致勃勃，听到最后一句突然糊涂了。

"剑人合一的阶段，知行合一，这下明白了？"

"好，就依田蜜，见招拆招，随机应变。"赵勇从田蜜的笑容中感到了变化，她似乎不再逃避，找到了在北京这座巨大城市中生存下去的希望。

田蜜走到落地窗边，那个招租的告示牌收了回去："白涛，那个房子不租了吗？"

白涛十分遗憾，今天一早，那个牌子就收回去了："估计是找到主儿了。"

田蜜转过来，正视白涛："我愿意入伙，你呢？"

白涛看着对面的空房："这地方真好，可惜来不及了。"

"有什么来不及，看我的。"赵勇抓起手机拨给房东："您好，我看中了你那

个房子，你们还出租吗？呃，收了定金了，没关系，你等我，我这就去，你有任何要求，只要合情合理，我都可以答应。”

赵勇伸出手来：“我也愿意入伙。”

白涛伸手握在一起：“我也加入，我们三三开，这样压力都小了。”

“还有周锐和骆伽，摧龙八式是人家的。”田蜜伸手与赵勇紧紧握在一起。

107 / 周二，中午十二点三十分

海棠居假花怒放。

王锴志得意满，拿下软件招投标，又为李玉玺搭上刘永华，二期工程尽在掌控。他粗略估了一下，硬件系统预计报价三点二个亿，惠康给百分之七十的折扣，按照百分之五十的折扣卖给交管局，做惠康的产品可以赚六千四百万。

可是，如果做捷科产品呢？

王锴是商人，天职是追求利润，他有意在招投标过程中与惠康保持距离，美其名曰分进合击，其实有自己的盘算，捷科和惠康必须打起来，刺刀见红，利润才能最大化，因此王锴悠然自得坐在院落中，等待骆伽。

骆伽很准时，轻松地背着一个挎包，里面的东西显然不沉，那是什么？王锴等待的是报价单上的折扣，显然不用装在这么大的包包里。王锴站起来，双臂做出拥抱的姿势：“情人节快乐。”

骆伽本可以双臂抱在胸口，与他轻轻一拥，但这样便发出错误信号，身体从王锴身边滑过，很认真地看着王锴：“不行的，我刚算过命，人家说，我今年不宜拥抱。”

这句话把王锴说了个莫名其妙，明知她推脱，板起面孔，故意给她脸色：“明天就硬件招投标了，你们折扣做好了吗？”

骆伽不着急，她对付王锴游刃有余：“哎呀，好饿，王总，我饿得前心贴后背了。”

这句话逗得王锴咧嘴，招来服务员点菜，骆伽喝了几口豆浆：“王总，这里豆浆真好，喝几口就缓过来了，这是我们的报价和折扣。”

骆伽的电脑本就处于待机状态，敲入密码，屏幕正对王锴。王锴先看总报价，再看折扣，百分之七十五。粗略计算，拿到百分之二十五的差价，便有八千万利润，比惠康多了一千六百万。

“这个文件发我一份。”王锴心中有底，明天便可以相机行事。

骆伽每样菜都尝几口，给了王锴面子，看他用餐巾纸擦了嘴巴，从大挎包取出一个包装盒推给王锴，心里极为不舍，梦寐以求的铂金包只在手里转了一个圈：“王总，我非常喜欢，但是实在不能收这么贵重的礼物。”

王锴摆手拒绝：“那是开玩笑的，这是春节礼物，不是情人节礼物。”

骆伽退回礼物，从气势上重占上风，又取出精致的包装盒：“这是我送您的情人节礼物，在新加坡樟宜机场挑的。”

这算什么？王锴哭笑不得，礼物被骆伽退回，怎么能收她的礼物？骆伽偷偷扫一眼爱马仕，如果王锴再劝几句，她肯定舍不得放弃：“王总，我们的报价和折扣，您满意吗？”

王锴微微一笑：“捷科还是有诚意的，不过，关键在客户。”

108 / 周二，晚上八点三十分

晚上，白涛出面把田蜜、赵勇，周锐、骆伽聚集在酒吧，既为庆祝田蜜卖出第一套房子，也为商量开房屋中介。周锐与赵勇闹僵，本不想来，却被骆伽劝说同意。

白涛是内行，将房屋中介的业务模式介绍一遍，先要预付半年房租，然后购买办公家具和电脑，这些由白涛负责，招聘三五名销售人员并训练，由周锐和骆伽负责。三个月后开始营业，每个月卖出两三套房子，就能收回投资。然而，每人都要平均摊到三万元左右的投入，这是一个说多不多、说少不少的数字。白涛和赵勇都有积蓄，恨不得当场去银行取钱，骆伽、周锐和田蜜三人各有苦衷。

白涛很认真：“你们有什么难处就说出来，既然合作，必须开诚布公。”

骆伽今天花明天的钱，举手先说：“没什么积蓄，能不能我写借条，从工资里面扣？”

白涛同意：“不能拖太久。你呢，周锐。”

周锐惦记着到了年底给骆伽买铂金包："我要买包。"

白涛摇头拒绝："一个包多少钱？理由不成立。"

"我要买的铂金包至少五万，也不知道人家会看中哪款。"周锐不敢直接抱怨，只敢用幽怨的眼神扫一下骆伽。

骆伽皱起鼻子噘起嘴，又笑出来："呵呵，那不用你买了。"

周锐知道说错话了，连忙摆手："心甘情愿，买，买。"

骆伽不接受："偏不要，我有工作有薪水，不用指望别人。"

周锐就像被骆伽训练好的小狗，承认错误："我错了，伽伽。"

"哼，知错不改和屡教不改，哪个更严重？"骆伽上纲上线地"驯化"着周锐。

白涛被五万铂金包吓得吐舌头，随即点头："铂金质地，当然贵，可是你拎那么沉的一个金属包干吗？呃，又明白了，防身用，美女都需要。这样吧，你俩合算一份，你，田蜜，呃，你正在用钱的时候，你就算干股吧，以后再说。"

"大功告成，举杯庆祝。"赵勇举起一杯啤酒，向肚子里灌去。

几轮酒后，赵勇向骆伽使个颜色，两人躲到角落，赵勇两边为难，一边是老师和周锐，一边是唐南军，都不能放弃："伽伽，半年前的事情，我知道周锐还在生气，我理解，不怪他，可我也有苦处，大师兄那天晚上让我取合同，能不去吗？其他的，我都不知道，后来老师出事儿，我才慢慢明白，可是这件事过去半年了，你说，我能怎么办？"

如果赵勇所说都是实话，便没有大错，骆伽想想，走到周锐身边，贴在他耳边嘀咕几句，两人端起酒杯与赵勇轻轻一碰："嗯，我不怪你。"

"咱们是好朋友，明天招投标却是对手。"周锐大度地举起酒杯。

"我也祝你凯旋。"赵勇充满信心，心情大好，坏笑着说，"实话说，我没看出来你有一丝机会，哈哈。"他坐下来，犹豫一会儿贴近周锐："有件事啊，我一直不明白，网上的大枪给我不少有用的信息，他跟你聊过吗？"

这个神秘的大枪再也没有理会过周锐，却偏偏指点赵勇，周锐百思不得其解。

电话响起，骆伽看见名字脸色骤变，走到一边说了几句，匆匆挂掉，披上外套就要出门。周锐抓起衣服随她出去：“怎么了？”

“方处长，让我去一趟。”骆伽猜测着原因。

明天就要招投标，方恩山突然要见面，必有原因，周锐穿上衣服，陪她同去。骆伽隐隐约约觉得，方恩山一定有说不出口的话：“让我一个人去。”

周锐想起半年前的招投标，当时是张大强，现在是方恩山，台面上的事不用大晚上的密会，立即有预感：“伽伽，方处长找你什么事？”

“不知道。”

“我猜，方处长有要求。”

“有可能。”

“怎么办？”

骆伽抬起头，方恩山很可能有个人的想法：“你说怎么办？”

“伽伽，我们宁可输，也不给回扣。”周锐拉着她的胳膊，走出餐厅，挥手打来出租车，驶入黑暗的夜色。

就是这个人！

王锴坐在海棠居的树下，紧紧盯着资料，右上角便是赵勇的照片，他肯定也在脸谱夜总会认识了田蜜。这个窝囊废，田蜜怀着我的孩子，你凭什么去抢！现在的年轻人真不讲规矩，你要娶她？你要当我儿子的爸爸？明天就招投标，有你好看！

拱门外响起李闹的声音：“李局，喝碗豆浆再去打球，舒坦。”

王锴迎出去，见到李闹和李玉玺并不意外，吃惊的是他们身后还跟着一人，一身笔挺的三件套西装，韦奇峰！李闹悠然走过来，笑着介绍：“奇峰把我们送来的，你们都是一个圈子的，认识吗？”

这如同当头一棒，怎么会突然杀出韦奇峰？

“新年好，恭喜发财，红包拿来，不给红包，打成熊猫。”韦奇峰喜气洋洋地向王锴拜年，让人猜不透他们之间的关系，其实众人心里都有数，只是觉得模糊些好。

“来来，喝碗豆浆。”李闱张罗起来，她说是喝豆浆，其实每款菜色都很争气，反正王锴埋单，他这个项目赚几千万，此时不让他出血，更待何时？

李玉玺是领导，率先入座，别人才敢坐，他指指韦奇峰：“刚过春节忙，奇峰带我打球，路过这里，咱们不用客套，来，喝碗豆浆，准备打球。”

这句话一点儿都不给王锴面子，反而显出与韦奇峰的交情，王锴就像拼命折腾都跳出不如来佛掌心的孙悟空，千算万算，都在韦奇峰股掌之间，王锴一边喝豆浆一边想心事。李玉玺似乎有所顾忌，喝了两碗就站起来，李闱看出他不想久留：“奇峰，王总，你们慢慢吃，我陪领导打球。”

李玉玺直奔洗手间，李闱留下来敲打王锴：“二期工程的事情，我不愿意蹚浑水，奇峰人脉深厚也不需要我帮忙，但是他念旧，要帮你一把，王总，你心里要明白。”

韦奇峰很给王锴面子，替他解围：“大家都在江湖上，低头不见抬头见，应该互相照应，我们是多年的生意伙伴，就像夫妻之间，王总即便出轨一次，只要惦记着情分，不去私奔，我便义无反顾，不离不弃。不过，明天就要开始硬件招投标，王总，你必须给我一句话，你到底是跟我走，还是跟着捷科走？”

韦奇峰的出现彻底打蒙了王锴，折腾半晌原来早在人家盘算之中。深啊！他和韦奇峰合作多年，全然不知道人家的底细，却被人家摸个底儿透。如果惠康支持其他软件公司，永嘉集团能拿下软件的招投标吗？王锴埋头喝着豆浆。李闱突然从软变硬，毫无顾忌放下木碗：“这豆浆没磨好吧？没什么喝头，奇峰，我们换个地方。”

王锴慌了，李闱绝对得罪不起，韦奇峰站起来：“咱们合作十年，你相信我吗？”

王锴想想这些年的交往，韦奇峰确实是说到做到，言而有信：“我相信你。”

韦奇峰拿起衣服抖一抖，板起脸来：“王总如果犹豫不决，站不稳立场，不妨直说。如果这样，北京交管局的订单，永嘉集团不但肉吃不到，骨头啃不着，喝汤也不可能。你得罪了中国惠康，我保证您今年一个项目都拿不到，不是在交通能源行业，而是所有行业。”

韦奇峰从未斩尽杀绝，这么狠的话还是第一次说，就像迎面砸在王锴脸上，王锴脸上一阵白一阵红：“多谢韦总提醒，我没这个意思，永嘉集团与惠康合作多年，没有理由分道扬镳。”

韦奇峰在招投标前的关键时刻绝不客气，继续逼迫：“王总为什么多次与捷科接触？”

“哎，私人的事情，韦总别多心。”王锴不好承认喜欢骆伽。

韦奇峰多次提醒，仍不见效，这次要彻底谈清楚：“难道是为了那个骆伽？”

王锴暗呼倒霉，他本来想找李闱探路，没想到惹出韦奇峰这个煞星：“您就别问了，我一心一意和惠康合作。”

“王总，商场如战场，不是情场，必须分得一清二楚。”韦奇峰看出来，王锴真是昏了头，低头又想起罗小希，我不是也将战场和情场混在一起了吗？

李玉玺从洗手间出来，远远点燃一根烟，李闱站起来：“奇峰，跟我一起去吧。”

韦奇峰躲出几步，不想掺和官场的腌臜事情：“我不去了，你替我照看李局，现在的官员啊，公车坐着，小秘陪着；肚皮鼓着，名牌穿着；补药吃着，美酒喝着；公款花着，国外玩着；上级哄着，下级骗着；廉洁喊着，贿赂收着；桑拿洗着，舞厅泡着；道德讲着，坏事做着；小姐搂着，麻将搓着；豪宅住着，情妇养着；妓女嫖着，老婆闲着；权力握着，大财发着；百姓苦着，他们乐着！官儿越大越腐败，得把他们当贼看起来，要不然我们这纳税人都成冤大头了。”

王锴爸爸便是大官儿，韦奇峰开这种玩笑，关系绝非一般，凭他的关系，扶持其他软件厂家，拿下二期工程确实易如反掌。王锴对韦奇峰又敬又佩，起来长叹一声：“韦总，我王锴对你心悦诚服，今后没说的，你指哪儿我打哪儿，绝无二话。”

王锴早就是韦奇峰手中的一个棋子，惠康是外企，规矩严格，账面上根本不可能操作，这就需要有一个白手套来处理。永嘉集团没少做这种事情，韦奇峰总是极为义气，从折扣中把这部分资金返回来。王锴彻底打消了二心，永嘉集团如果与惠康分道扬镳，后果不堪设想。何况，自己怎么折腾也跳不出韦奇峰手心，还不如早点儿认栽。

方恩山酒量一般，骆伽谨慎地照顾着他的情绪，不去碰敏感话题，但只是随口问了一句，便捅了马蜂窝：“最近您家人好吗？”

这本是一句普通的问候，却让方恩山抓住机会，放下酒杯，叹气一声，骆伽心知要糟，他心里有事，拦也拦不住。方恩山果然一开口就耐人寻

味："能好到哪去？我们这政府公务员，看上去风光，其实什么都不是，就是狗屁。"

骆伽给他添酒，不去接这个话茬，方恩山喝了酒自顾自说起来："搞阳光工资，我们就三千多块钱的工资，你在外企多少？你保密我也知道，至少一万多吧。我有老婆有孩子，在北京怎么养？"

方恩山的态度越来越明显，骆伽心里在挣扎，如果接话，他肯定挑明，双方摊牌，给还是不给？给了，明天方恩山为自己说话，不能赢也可以切下来一块，可周锐那个笨猪却一定阻挠，哪有这样做生意的？骆伽没有决定，埋头喝酒。方恩山皱皱眉头，骆伽机灵通透，不可能没有听出来，又继续用话去点她："有位伟人说话，好的制度让坏人变好，坏的制度把好人逼坏，都说政府官员腐败，每个月三千元能不腐败？没办法啊。我们政府官员容易吗，处级干部能有什么好处？哪个活得不累？哪个不是成天被骂？"

骆伽继续喝酒，怎么办？只能把这件事挂起来，先赢了再说："处长，是啊，永嘉集团王总是我们的合作伙伴，是不是一起聊聊？"

方恩山哪敢向王锴开口，那不是与领导虎口夺食？看着骆伽，等她退让。骆伽碍于周锐，也没有退路，却不退缩，举起酒杯："处长，我再敬您一杯。"

"今晚不痛快！"方恩山没有索到好处，面如冰霜，啪地把酒杯向桌上一摔，离席而去。

109　周二，晚上十一点三十分

赵勇送田蜜回家，正为道别方式挣扎，挥手再见太生分，却见田蜜张开双臂。两人紧紧相拥，时间静止在屋檐，心跳怦怦加速，赵勇望着她弯弯的眉毛和忽闪的眼睛，情不自禁，向下吻去。

吱呀一声，房门打开，田蜜爸妈并立在门框之下。

赵勇连忙缩回，速度太快，竟瞬间闪了脖子，他父母难道早就守候在这里？田爸留下一句话，转身进去："进来坐。"

"不用了，这么晚，不影响您休息了。"赵勇推辞，却发现人家根本不是邀请，而是命令。

“他明天上班。”田蜜猜到事情不妙，坚持在门口不进去。

田妈妈指着她的肚子：“为这个。”

“妈妈，你们不知道。”田蜜不知道该怎么解释，要不要把王锴的事情说出来？

“不知道什么？”

“妈妈，我们说句话。”田蜜将妈妈推进去，从门缝望见爸爸坐在沙发上等待，关上门低声对赵勇说：“我还没有告诉他们，那件事。”

赵勇发呆的大脑，想不清这句话的内涵，田妈妈去而复返，将他扯进客厅，又把田蜜关进卧室，分坐在电视机两边：“姓名？”

“报告，赵勇。”赵勇明白，今天事情严重了。

“年龄？”

“三十。”

“婚姻状况？”

“未婚。”

田蜜爸妈互相点头，他们就怕赵勇已婚：“与田蜜什么关系？”“朋友。”赵勇模糊应付。

“嗯？”田妈妈很不满意。

“好朋友。”赵勇为难极了，仍想糊弄过去。

“嗯？”田蜜爸爸一起嗯起来，声调跟唱豫剧一样。

“男朋友。”赵勇被逼无奈，低头承认。

“田蜜的情况你也清楚，你必须有个说法。”

“什么情况？”

田爸爸指指田妈妈的肚子，田妈妈啪地拍开他手掌，两人中间隔着电视机，胳膊竟能绕那么长，赵勇彻底看晕了，他们肯定是隐世的武林高手，田妈妈质问：“什么情况？谁播种谁最清楚！”

赵勇连忙否认："没有，我没有啊。"

"不承认？不是你，那是谁？"田妈妈得理不饶人。

赵勇低头不语，认也不是，不认也不是："叔叔阿姨，给我几天时间考虑一下。"

田蜜妈妈业余唱豫剧，说话一套一套的："种瓜得瓜种豆得豆，谁种谁得，赖也赖不掉，给你一周时间考虑清楚，我们田蜜不是嫁不出去，告诉你，一周没有消息，这孩子俺们不要了，你看着办。"

"把电话留下来。"田蜜爸爸冲着赵勇喊。

赵勇放下手机，觉得不妥，为什么要留下电话？田蜜妈妈奇怪地问老伴，你要电话干吗？田爸爸指着老伴儿，你糊涂咧，电话号码！赵勇如释重负，娴熟地掏出名片，双手奉上，田蜜爸妈赌气地向桌子上挥手，放那儿吧。赵勇狼狈不堪地逃出来，还没到到家，田蜜的电话就追过来："赵勇，真对不起，他们肯定说了很多难听的话吧？"赵勇就是吃软不吃硬的脾气，硬扛下来："没事，你放心，不过……"

"不过什么？"

"他们让我一周内给个答复，难死我了。"

"别担心，我想好了，我这几天就和爸妈回郑州。""你要回郑州？"

"嗯。"

"你还回来吗？"

"等你们的房屋中介红火起来，我一定还回来的，记得吗，我也是股东。"

110 ╱ 周三，上午九点五十八分

期待已久的硬件招投标终于开锣！

招投标情景仿佛重演，其实天翻地覆。张大强退出项目小组，去党校学习马列主义，王锴则作为软件公司专家，堂而皇之地参与进来。这是李玉玺的建议，也合情合理，永嘉集团作为软件开发商，参与硬件的选择于情于理都说得过去。王锴与方恩山握手寒暄，一团和气，找个角落坐下来。他很清楚自己的地位，该说的话必须让客户说，自己只是项目组中的一个专

家顾问。

北京交管局的招投标从来都快刀斩乱麻，当场开标，当场评标，当场出结果，二期工程也会这么顺利吗？赵勇来到招标现场，整整领带，将密封的招标文件交上去，坐回工程师之间，唐南军拍拍他膝盖，这是一种鼓励。赵勇泡在交管局顶层整整两个月，脱胎换骨，从计划财务处突破，请柳庆元接待李玉玺，带着柳庆元杀个回马枪。动作流畅，没有拖泥带水，一系列眼花缭乱的组合拳现出成效，中联限于技术和产品，虽然不能吞下最肥的那块肉，价格优势加上柳庆元这个大靠山，总能将十四区两县的终端设备收入囊中。

赵勇在哪儿摔倒，又从哪儿爬起来了！

刘明君进入会议室，毕恭毕敬地奉上标书，向中联那边望去，七八名工程师围着赵勇，这小子有出息。地盘就要被中联切下去一块，还好，自己捞到最肥的那块肉。其实，韦奇峰留着余地，打败中联并不难，白白让赵勇这小子占了便宜。捷科没有任何机会，菜鸟就是菜鸟。

骆伽踩着点儿来到会议室，王锴脸上现出暧昧笑容，低声说道：“你们超时了。”骆伽震惊地指着时钟，还有两分钟。王锴意味深长地拍拍招标文件，呵呵开个玩笑：“你们有把握吗？”骆伽咬牙切齿，他竟敢在招标现场开这种玩笑，却又不能得罪，反问：“您觉得呢？”王锴笑容更暧昧地说：“事在人为。”

骆伽的范儿本就引人注目，在主席台上与王锴附耳浅聊，引起厂家们的注意，她竟与王锴关系如此密切？难道我们忽略了捷科？骆伽退坐回来，下巴轻轻颤动，周锐看出她情绪波动，左手压在她膝盖之上说：“伽伽，不值的。”

骆伽深深吐了一口气：“王锴，走着瞧。”

评分规则依旧，每个厂家有15分钟方案介绍时间，然后评委提问和打分。方恩山变成当然的主角，与王锴一唱一和，控制着顺序和局面。方恩山先叫进一个二流厂商过堂，正在介绍方案的时候，便不耐烦地屡次打断，钻牛角尖般地追问，然后疾言厉色，直到对方承认缺陷，才向后一靠停止穷追猛打。厂家并非辩驳不过，在这种场合，客户就是需求，就是真理，你怎么争辩？只能哭丧着脸，频频称颂英明。

方恩山和王锴连续灭了几个二流厂家，赵洪河坐在角落，一语不发，冷冷看着表演。

惠康的团队进来，他们的方案确实优于前面的厂商，王锴一改常态，频频点头，不时插笑几句，气氛大为不同。十五分钟介绍完毕，评委们习惯于轮番轰炸，当他突然闭嘴的时候，竟然没有做好准备，沉寂数秒，才象征性地提问。

王锴和方恩山清楚地表明了交管局的倾向性，评委们哪儿敢不会意？每次评标有一千元的车马费，参加几次评标顶上一个月的薪水。这还在其次，专家们大都来自交通系统内的设计院或者大学，参加项目评审意味着得到了行业的认可，这叫学术地位，立刻便能炙手可热。这种名利双收的好事，抢破头都不一定抢上，表现不好，下次就没份儿，谁敢不识好歹？

当评委不容易，专家是贯彻领导意图的工具，要把各种匪夷所思和好大喜功，变成切实可行的方案，找到堂而皇之的理由，让领导选择心仪的厂家。专家也是挡箭牌，为领导抵挡质疑，关键时刻要能顶上。评委们也是背黑锅的，出了问题不能让领导扛，当然是评委们论证不够充分。他们还要唱黑脸去得罪人，领导当然是忠厚的红脸。评委还是擦屁股纸，来擦领导的臭屁股。做专家的技术含量很高，要有很强的理解能力和演戏能力，不是人精，就是人渣，大多数两者都是。

评委们很配合，惠康很争气，对答如流，方恩山满意地宣布："时间到。"

"等等，有个问题。"冷眼旁观的赵洪河第一次开口："按照你们的方案，违章信息保存在各个区县，我们市局怎么核实这些数据？"

冤有头债有主，惠康的方案严格遵守标书，这个问题本与自己无关，刘明君久经商场，口气极为客气："赵支队的问题很重要，我们非常理解，按照招标文件，系统每天将数据传送到市局。"

"一辆车转眼就从海淀开到西城区，你们每天传一次数据来得及吗？"赵洪河又放一炮，这纯属客户规划的事情，刘明君看着王锴寻求援助。

王锴果然义气，开口帮忙："招投标文件有规定，惠康是遵守招标文件的。"

赵洪河向后一靠，仰望天花板，轻轻说出一句："如果招投标文件有问题呢？"

他声音不大，却把评委们吓够呛，如果招标文件有问题，招投标必须推倒重来。王锴脸上红一阵白一阵，挥手让惠康的代表们离开。赵洪河插一杠子，将内部裂痕呈现在评委面前，他们对上次废掉张大强记忆犹新，这次招投标绝不会风平浪静，他们本想早点儿评完，领钱回家，看来要落空

了。

“大家说说吧。”照例在打分之前，评委们做一次讨论，对成绩影响极大。

“我问的那几个问题，惠康都没有答出来。”赵洪河只简单说一句，便闭嘴不言。

惠康答不出来，其他厂家也一样，这是软件设计的问题，方恩山向王锴寻求支持：“软件是永嘉集团开发的，赵支队的问题怎么办？”

王锴昨晚被韦奇峰降服，倒向惠康，虽然嘴里公正公平，其实关键时刻不能站错队：“这些问题，软件都能解决。”

方恩山见好就收，不再纠缠：“既然这样，请各位评委打分。”

赵勇走进小会议室的时候，王锴气不打一处来。无论选择惠康还是捷科都有利润，千万不能选择中联，否则就是赔了夫人又折兵，这小子竟敢横刀夺爱，给我儿子当爹？赔了夫人又折兵，还赔上孩子，我比周瑜还惨，王锴鼓着腮帮子，必须把中联清除出去，不等中联用完十五分钟，便不停打断介绍。

碍于柳庆元面子，方恩山看不过去了，时不时出来挡炮火，其他评委搞不清楚水深水浅，便摸着石头过河，该问的问，不该问的不问，绝不刁难，既不帮着王锴，也绝不得罪方恩山。赵勇冷冷看着喋喋不休的王锴，这就是田蜜的前男友，她肚子中孩子的父亲，抛弃了田蜜抛弃了孩子，他突然站起来看着王锴：“那位评委，请尊重我们的十五分钟，不要打断。”

王锴一时下不了台，想不到反击口实：“你是谁？”

赵勇脾气火暴，一点儿都不怯：“中联的客户经理，赵勇。”

王锴腾地从台上站起来，走到赵勇面前，贴近他耳边：“田蜜那骚货味道怎么样？”

火上浇油！赵勇怒火被猛烈点燃，左手在王锴眼前一晃，右拳从下到上勾起，正中他下巴，王锴如同陀螺一样向地下软倒。赵勇撑着桌子跃出，扑过去将晃晃荡荡的王锴推出几步，掀倒在地，一阵猛拳。几位评委事后回忆，赵勇动作让他们想起在景阳冈打虎的武松。

招投标变成擂台，众人措手不及，唐南军距离最近，上去抱赵勇，惊慌失措的工作人员上来扶起王锴。赵勇占了便宜，抱着肩膀，抬起下巴，鄙视王锴：“有种你过来，再来一次。”

现场不成样子，方恩山抓起麦克风宣布：“技术交流暂停，中联退出。”

专家们面面相觑，居然出了这种事情，怎么处理？方恩山脑袋发蒙，把麦克风扔到一边，先去关心王锴：“要不要休息一下？”

王锴鼻管被赵勇打破，正在用一团手纸擦鼻血，哼哼哈哈很久，嘴里含糊不清：“中联违反招投标规则，必须严肃处理！”

方恩山心里没谱，问众评委意见。人精兼人渣哪会在这种场合多嘴，一位极聪明的女评委指着工作人员：“读招投标规则。”

合情合理，取得大家一致赞同，工作人员埋头找一遍，也没找到关于招投标现场动手打架的条文，大概没有发生过这样的事，方恩山苦笑：“招投标纪律中没有这条。”

既然没有规则，便谈不上违反规则，王锴捂着鼻子查着规则：“第五条，厂家不得采取不正当手段，私下收买或者威胁专家评委，否则取消招投标资格。他动手打人，赤裸裸地威胁评委。”

废掉中联的投标资格？王锴来自软件公司，在评委中低人一等，一位评委小声嘀咕：“刚才打架不是私下，是公开。”

另一位评委极好奇，竖起耳朵，小心翼翼地问：“王总，您刚才在他耳边说什么了？”

王锴被这句话噎住，他不可能说实话，气咻咻坐回座位，扬起脖子让血液倒流回鼻腔，装作没听见。方恩山不想废掉中联，又不能不安抚王锴：“我建议向局长汇报，再做决定。

大家没有异议，也不敢有异议，一名评委问：“中联还打分吗？”

方恩山拍着脑袋：“我都糊涂了，打分，必须留下凭证。还有，局长没有定性，大家不要受外界因素干扰，该怎么打就怎么打。”

人精们侧着头，琢磨这句话的味道，什么叫该怎么打就怎么打？然后提笔打分。王锴全部打了零分，站起来向外走，被方恩山叫住：“王总，您去哪儿？”

王锴停住脚步：“不是向局长汇报吗？”

“哎，能为这一件事专门请示局长吗？我们先评标，最后一起请示。”方恩山根本不想终止招投标，王锴泄气，不等于白挨一顿揍吗？却也拿方恩山

没辙。

由于刚才的波折，大家都希望少生事端，王锴受了打击，捂着鼻子发呆，埋头一言不发，一个问题都不问，招投标进展顺利，方恩山向门外招手：“下一家，捷科。”

评委们眼前一亮，在招投标场合，大都是西装革履的男士，即便有几位女性，也被装在深蓝色的包装里，跟男人没有什么两样。骆伽却能穿出不同的味道，几缕从黑色秀发中跳跃出来的紫色，腰线向内不可思议地收敛，她微微抬起额头，传达出与众不同的明星范儿。评委们仿佛走出空气污染的会议室，进入清新的田野，心旷神怡。

骆伽看一眼王锴，他目光散开，神态不对，难道王锴有什么变化？周锐打开电脑，投射到屏幕上：“各位评委，针对招标文件，我们提出两套方案，第一套是按照建议书的分散方案，第二套方案是集中方案，供专家们参考。”

评委们脑袋轰地一响，立项的时候，肯定做过各种方案的比较。厂家必须一字不差地严格遵守标书，甚至要逐条应答。捷科提出第二套方案，意味着对原有方案的否定，极为罕见。评委们都闭紧嘴巴，睁大眼睛，滴溜溜地看着形势，免得说错话得罪人。王锴听出挑衅的味道，甩开鼻孔里的纸团，从气势上压过去：“两套方案？我们招标的方案有问题吗？”

“两套方案各有利弊。”周锐也不卑不亢。

“严格按照招标文件应答。”方恩山不想纠缠，言外之意是，你不用提第二套方案了。

周锐心脏怦怦地跳动起来，简短扼要地讲述第一套方案，骆伽暗暗摇头。还好，他准备充分，倒也没有出大娄子。十五分钟没用完，方恩山转向评委：“大家对捷科方案有什么问题吗？”

赵洪河举起手来：“既然还有时间，大家也没有问题，就说说你的第二套方案吧。”

客户内部再次暴露出分歧，评委们低头翻阅文件，竖起耳朵感觉风向，不盲目开口。周锐迅速翻页：“两套方案各有利弊，我做了一个对比，分散方案简单实用，价格低廉，这是优点，缺点是不利于全局的分析和控制，要不要我再深入讲一下？”

“不用了。”这是王锴的声音。

“用。”赵洪河的声音压过来，向前倾着身体，“详细说说。”

王锴脸色憋红，鼻孔中流出鲜血，赵洪河挖苦着说：“哎哟，又流血了，轻伤不下火线啊。”

王锴没听出来讽刺，流血太多有些头晕：“是是，我先休息一下，你们继续评标。”

赵勇一拳打倒王锴，占便宜的却是捷科。周锐浑然不觉，将演示文件投射到屏幕上，开始介绍集中方案的利弊。

“时间到。”方恩山厉声打断，满脸严肃。

“说完，不急，我还想听。”赵洪河满脸笑容，听得很开心。

客户哪怕私下和厂家吃喝嫖赌，在正式招标现场，表面上都要中规中矩和公正公平，赵洪河和方恩山如此不同调，极为罕见。周锐讲完，收拾电脑离开，会议室中鸦雀无声。方恩山的套话纯熟：“现在请评委们评分，还是老规矩，表格中共有五项，包括技术先进性，系统稳定性，可扩充性以及服务能力，十分最佳，一分最差，大家酌情打分；最后一项价格分空着，开商务标之后，再填进去。”

赵洪河胸有成竹，刷刷点点在评分表上打起分数，又趴在桌子上写着什么。王锴洗净鼻子，伸长脖子去看，却被瞪过来，缩头回去。评标有记名和不记名两种，北京交管局一向采用记名的方式，如果评分不合主办单位的意图，下次就会失去评标资格。专家们心里权衡着，赵洪河明显支持捷科，方恩山向着惠康和中联，两人意图截然相反，该怎么押宝？该支持谁？该反对谁？评委们一头雾水，站错队后果很严重，分量必须掂量清楚。

周锐讲得不好，内容总算通顺，但是按照分散方案，捷科毫无希望。各路厂家都集中在招标现场，距离极近，只言片语都可能有致命的影响，说话方式都极为特殊，必须将嘴唇凑到对方耳边，不用声带，而是吐气成音。周锐嘴唇递到骆伽耳边：“怎么样？”

骆伽想到王锴散开目光不看自己，肯定心中有鬼，打开笔记本挡在身前凑近周锐：“王锴表情不对，他脚踩两只船，现在好像踩到惠康那边去了，必须找出原因。方恩山心不在焉，根本没有听进去。赵支队知道我们的方案，仍然听得认真，其他五名评委中，有四名态度正面，都出现过记录或者点头的情况，而且有两三个评委有眼前一亮的感觉，我觉得，集中方案打动了四名评委。但是，能说上话的只有赵洪河，我能看出来，他想为我

们说话。”

骆伽极有观察能力，把每个评委的态度揣测了一番，细到哪个点听进去了，那个点有疑惑，周锐听得暗暗咂舌，要不是亲耳听见难以相信，她洞悉人心的能力竟不输于雷励行。

“我试探一下。”骆伽坐直，看见周锐发呆，恶作剧地将嘴唇贴在他耳边，轻轻吐气，装作说话的样子，外人只是以为两人在窃窃私语，谈论招标形势。呼吸丝丝缕缕钻进周锐耳中，他悄悄按住她的右手：“伽伽，别闹。”

骆伽吐吐舌头，笑着退回来，旁敲侧击地给赵洪河发出短信：“给您带了好酒，下午有空吗？骆伽。”她把手机在周锐面前一闪，他点头同意，发出短信后问道：“赵支队会怎么反应？”

“不理不睬，是最差的结果。”

“招投标期间，他不可能见我们。”

“他只能拒绝，这是最好的反应。”周锐觉得越来越有趣，他对二期工程不抱希望，但是能与骆伽并肩作战，输了赢了都不重要。

口袋震动，赵洪河判断出那是一条短信。他摸出手机，弯腰在桌下匆匆看完，迅速将手机放回口袋。方恩山正在回收评估表，要不要公布技术分数，公布了结果会怎么样？或者等商务分数算出来？见到赵洪河机警的目光扫来，立即命令工作人员：“计算分数。”

工作人员聚集在电脑旁边，将评估表录入电脑，反复核对和确认，纯熟无比地统计出来，仅仅几分钟，技术分数就透过投影机投射在大屏幕上，惠康以六十三分的成绩位居第一，捷科紧紧跟随，六十分，中联五十八分排名第三。

方恩山站起来，向评委们示意：“我们去大会议室，开商务标。”

趁着评委们出门的时候，赵洪河掏出手机，回骆伽短信：“稍等。”

骆伽的短信试探有三种可能：同意见面，这是最好的结局；回了短信但是拒绝，并非坏事；最怕泥牛入海，没有回复。短信回来，骆伽松了一口气，赵洪河靠得住！形势不利，按照分散方案，希望微乎其微，难道在这里等死？交管局从来都是当场公布价格，当场汇报，当场拍板。

“见李局长。”骆伽翻开手腕看时间，评委们随时都会回到大会议室，她站起来，借道而出。

“伽伽。”周锐喊出来，同样的地方和同样的招投标，仿佛时光倒流，他半年前被轰出局长办公室，骆伽竟然做出同样选择，目光集中过来。骆伽脚步不停，回眸一笑。

周锐起身追出去：“伽伽，我们会被轰出来的。”

“我们？你跟我一起去？呵呵，来吧。”骆伽判断他肯定跟来，向电梯走去。

周锐拉住骆伽，注视她的双眸：“商场就像赌场，我们掷出色子，只有老天才知道输赢，我们愿赌服输，只能等待结果，不能把色子打乱。”

“人定胜天。”骆伽皱皱鼻子，推开周锐，背后传来一片脚步声音。

“且慢，还是向局长做个汇报。”赵洪河这句话威力极大，方恩山脚步被冻结在原地。

“我的意思是，既然有厂家提出了第二套方案，应该向局长汇报一下。”赵洪河祭出李玉玺压过来，虽然提议不符合招投标流程，方恩山却没法反对。地球人都知道，招投标流程是领导的挡箭牌，服务于领导意图。方恩山必须让步，一行人改了路线，转向电梯厅，传来争执声音，周锐拉着骆伽手腕，出现在方恩山和每位评委眼中。

“你们，是一对儿？”王锴极为意外，极度郁闷。

“对。”周锐大声回答，招投标流程管不到办公室恋情。

方恩山向保安招手：“你守在这里，招标期间，禁止穿西服的上去。”

评委们鱼贯进入，赵洪河低头落在最后，走到骆伽身边，狡黠一笑，进入电梯。

他们显然是向李玉玺汇报去了，骆伽对着电梯发呆，赵洪河的笑容有什么含义？他们应该先开商务标再去汇报，为什么更改招投标流程？难道出现争执，需要裁决？周锐与骆伽的视角和思维方式完全不同，却从对方目光中得到一个相同结论，色子正在快速旋转，要掷出有利的结果。

评委们坐在中间，赵洪河与王锴面对面相坐，壁垒分明。方恩山率先发言：“局长，技术评标结束，惠康以六十三分的成绩位居第一，捷科紧紧跟随，六十分，中联五十八分排名第三。”

“很好，下一步？”李玉玺不动声色，他们现在汇报，肯定出了问题。

“下一步应该进行开商务标，但是赵支队有意见。”王锴话中有幽怨的口气。

“哦，王总，你鼻子怎么了？”李玉玺看见王锴鼻孔里塞着纸团，突如其来转了向，这是领导的风格，说话神龙见首不见尾。

承认被厂家代表打的？王锴当然不想这么说，小不忍则乱大谋，为了六七千万的利润，不节外生枝了，他苦笑摆手：“没事儿，就当不小心被狗咬了鼻子。”

评委们哄堂大笑，方恩山咬着耳朵把经过讲了一遍，李玉玺也挂上笑容。王锴尴尬不已，清清嗓子扭转话题：“作为软件公司代表，我听了技术交流，参与了评标，争执的焦点是分散还是集中，因此提议向您汇报。”

赵洪河不等李玉玺提问，先发制人：“智能交通意义重大，能解决不少燃眉之急，比如交通拥堵、罚款流失、交警工作环境恶劣、交通肇事逃逸，我举双手支持。但有两点，第一，这个保驾护航功能是扯淡的东西，警车消防车和救护车执行公务打警报，老百姓理解，给你让路。可是你们狗屁倒灶的事情，闯红灯、乱拐弯，还给他保驾护航？通过系统把这些事合法化？这种昧着良心的事，我赵洪河干不出来。我要是能干出来，我老赵已经不是一个小支队长了，想当年对越自卫反击战，我就是排长了。当官不为民做主，不如回家卖红薯！”

“还有，分散方案肯定不行，北京市十四区两县，机动车东来西往，给我搞十六套分散的系统，绝对不行。”赵洪河胸脯鼓鼓，他说话毫无顾忌，他二十多年前就是排长，要是不择手段向上爬，确实能升上去，没人敢和他叫板。他掷地有声，堂堂正正，气势非凡，竟将方恩山和王锴压得无法开口。

李玉玺无法直接反驳，寻找支持：“王总，你负责软件开发，这些问题考虑到了吗？”

王锴直起身体，底气比不过赵洪河，却掌握着软件的话语权：“分散和集中各有利弊，我们都考虑了，软件功能上都能支持，保驾护航是上级领导的要求，也必须考虑。”

“哪个上级领导？”赵洪河抓住一个把柄，气势汹汹。

“这个……”王锴知道分寸，肯定不能把领导招出去，关键时刻必须肯背黑锅，领导才能在关键时刻拉你一把。他再次被轰哑，李玉玺又寻求支持：“方处长的意见呢？”

方恩山换个话题，拿出招投标流程当挡箭牌："我们应该按照招标流程来，即便有不同意见，也应该把流程走完，上百厂家代表都等着呢。"

商务标一开，流程走完，招投标就有了结果，难以更改，赵洪河把商务文件夹抓在手中，嘿嘿笑着："没必要了吧。"

"洪河，你要干什么？"李玉玺突然发现，赵洪河今天十分反常，他背后有人。

"这次投标也不是没有收获，我看看底牌。"赵洪河举起招投标文件。

"这违反招投标流程。"方恩山头皮发麻，私自打开商务标严重违反招投标流程。

"奶奶的招投标流程，人定的东西，人就可以改。"赵洪河猛然撕破信封，一份份地读出报价："惠康百分之四十八的折扣，一亿六千六百四十万。拿我们当冤大头！一堆破电脑就敢收一个多亿？罚八十万辆老百姓的车，才能罚出这么多钱。"他被罚款任务压得沉重，立即就算出这么个数目。

评委们第一次遇到这种情况，一起傻眼。赵洪河胆大妄为，竟敢私拆招投标文件！难道没有原因？李玉玺勃然大怒，只要永嘉集团赢下订单，李闹得到好处，刘永华便会替自己说话，局长宝座板上钉钉，这是一环扣一环的交易，如果出了意外，怎么向刘永华交代？他拍案而起，指着门外："赵洪河，你公然违反招投标规则，眼中还有组织吗？还有纪律吗？招投标暂停，请各位专家先出去休息一下。"

紧张气氛弥漫，大会议室沸腾成一锅开水。

午餐时间早已过去，碍于招投标纪律，紧紧关闭大门，厂家代表们又饿又累，无法保持克制，来回走动探听消息。交谈本来都在耳唇间，现在人声鼎沸，猜测着，不是应该开商务标吗？有什么变故吗？周锐从背包中摸出一块巧克力递给骆伽："吃点儿吧，还不知道到几点。"

骆伽肚子咕咕直响，克制地看着巧克力摇头，周锐又在她面前晃晃，这是她的最爱。骆伽双臂盘在肚腹，终于忍不住，抓过巧克力，掰下指甲盖那么大吞入口中，她很久没有尝到这种诱人的甜蜜滋味儿，凑到周锐耳边嘀咕："形势有利。"

两人唇耳对调，姿势娴熟，周锐碰到她耳垂儿："招投标很可能无疾而终。"

"所以？"骆伽判断着形势。

“重新招投标。”

“怎么办？”两人分工明确，周锐负责分析，骆伽负责执行。

“必须早做准备。”周锐俯在骆伽秀发间私语，忽然间，四周平静。

赵洪河进入会议室，评委们随后，王锴埋头走在最后，一溜坐在主席台上，却没有方恩山的身影。这种变化哪能瞒过骆伽，她轻声说道：“联络赵支队，等大家都反应过来，就不好约了。”

周锐埋头发短信，如果招投标有变故，就必须抓紧时间去做台面下的工作，能约到什么级别的客户，基本上反映出关系的深浅。

“各位代表，谢谢大家耐心等待。”赵洪河抓来麦克风，举在嘴边，神情自若：“我宣布，北京交管局智能交通二期工程中首轮招投标工作圆满完成，谢谢大家积极参与，请等待进一步的消息和通知，再次感谢大家。”

话说得很漂亮，厂家代表却呆若木鸡。圆满完成？商务标还没有开！招投标还没有结果，这就结束了？谁输谁赢？赵勇噌地站起来，没来得及开口，被唐南军拉回座位。赵勇扭头看见骆伽和周锐，一按椅子愤愤不平地站起来：“周锐，出来。”

赵勇靠在墙上，点燃一支烟：“来支？”

周锐挡开香烟：“什么事？”

赵勇按灭烟头，这件事与捷科有关：“招投标为什么中断？”

这是极端商业秘密，一边是朋友，另外一边是骆伽和公司，周锐咬着嘴唇摇头：“我们是最好的朋友，但是，我要问问伽伽。”

赵勇心里不爽，将烟头扔进垃圾箱说：“不用了。”走出几步又转回来，拍拍周锐：“朋友重要还是骆伽重要？”

在周锐眼中，骆伽便是一切，满心满眼都是她的一笑一颦：“赵勇，我不能说。”

111 ╱ 周三，下午四点整

雷励行手握销售报表，感受到了明显的异样，以往的会议下属总是迟到，要骆伽一一催促才能勉强凑齐。今天，八名下属准时接入电话系统，方宏

伟远远地坐在会议桌另一端，他们约好了，集中发难？随着季度末的来临，一场钩心斗角的大战即将爆发，雷励行嗅到了火药的味道。

应战？势单力孤。他们即便结盟不可怕，他们只是出拳前的虚招，真正的危险是他们背后的周晓群，他将发出致命一击，不能乱了阵脚。雷励行放松心情，今天不是战场，也不是一场秀，必须从他们的虚招中探出背后隐藏的实招，他坦然说道："我们看看上周的数字。"

骆伽从招投标现场匆匆赶回公司，承担秘书的职责，她没有经历过大公司内部的政治斗争，与往常一样，念出每个部门的数字："东北区，零；华东区，零；西北区，零。"

以往的数字即便很差，却从来没有零记录，电话系统空洞洞的只有死寂。骆伽抬起头来，注意力终于从招投标转移到内部斗争的战场，这里更加残酷，更加诡谲，甚至分不清敌友，形势非同寻常。雷励行笑笑："继续念。"

"华东区，一百五十六万。"骆伽舒了口气，华东区的业绩还不错，看来没有叛乱。她读完销售报表，阵垒分明，华东和香港的两名主管业绩正常，没有参与，其他七人结成了反对战线。

雷励行看着对面的方宏伟："你在北京，先说说吧，情况怎么样？"

方宏伟心里七上八下，雷励行威信尚在，最好别第一个放炮："现在正月十五，客户正在做计划，哪有销售机会？"

雷励行不与他纠缠，既然他们要出手，不如静观其变："华南情况怎么样？"

华南区销售总监并非广东人，电话里面传出粗粗的声音，口气中充斥抱怨："第一季度目标太高，谁都知道中国有春节，节前节后一个月，客户哪有心思采购？我们这个季度肯定做不到！"

其他人依次发言，口气越来越强硬，抱怨越来越多，却没有实质性提议。谁是他们中的领头羊？他怎么出手？看清他的招数才能找到破解的办法。雷励行诱敌深入，等他们出招："我理解，这是艰难的一个季度，希望大家努力，在三月份取得好的进展。"

雷励行这段话似乎要结束会议，七名反叛主管准时聚集在会议中，不可能没有动机，跳出来讲话的便是领头人，他继续试探："大家有什么要说的吗？"

一片寂寞，领头人还在摇摆，不肯出头。骆伽悟出其中的奥妙，俯身在会议电话系统，念起每个人的名字，一一询问。华南区主管终于坐不住了：“老方，你没有什么话说吗？”

方宏伟脸色猛然涨红，双手扶着桌子坐直身体，看着麦克风说道：“我说几句，这个季度业绩不好，我认为是有原因的。”

果然是他，方宏伟在北京总部，上下联络都很方便，他说话间肚子顶着桌面：“人员流失率过高，人心不稳，大家都没有心气儿。”

立即有人应和：“公司不积极挽留，反而推行新陈代谢，赶我们走，实在让人寒心伤心和心酸啊。”

争辩无济于事，雷励行继续探测他们的打算：“你既然看到了问题，应该怎么解决？”

方宏伟目光与雷励行一碰，强硬地低头看着电话：“枪口对内，上来先干掉自己人，窝里斗，中国人的劣根性。”

会议室中又充满连番不绝的抱怨，炮火明显指向雷励行，唯有香港和华东主管保持沉默，采取中立的立场。骆伽猜透了雷励行心思，在他们放炮的间隙，弯腰对着麦克风：“除了抱怨，大家有什么建议吗？”

会议室立即沉寂，骆伽一一点名询问，方宏伟终于忍不住她的咄咄逼人，站起来说道：“我们建议，公司管理层做个圆桌会议，一起讨论。”

骆伽明白了，他们根本不打算讨论解决方案，而要把战火升级到更高的层面，一锤定音。

招投标为何无疾而终？韦奇峰坐在海棠居院落，听王锴叙述一遍，从座位惊起，赵洪河竟敢撕开商务文件？韦奇峰熟读《李卫公问对》，凡在商战之中必有奇正两手策略，现在看来，捷科也有两手准备，奇兵便是赵洪河。如非内部的重大阻力，李玉玺岂能坐不上局长宝座？

“韦总，惠康轻敌了。”王锴把形势说得越严重，自己越有价值。

“轻敌？”韦奇峰仍难以置信，捷科负责二期工程的只是两个初出茅庐的新人，在交管局没有任何背景。

“骆伽是新人，却不是菜鸟，当初把她挖来就好了。明君工作扎实，算是高手，与骆伽相比却差了很多。”王锴旧事重提，拿出立项报告又指指刘树新的批示，“韦总，请看。”

文件正是交管局的立项报告，上面有李玉玺画圈和批示：智能交通意义重大，建议立即上马。随后是刘树新的批文：交警部门是使用部门，建议洪河参与项目。赵洪河千方百计阻止永嘉集团和惠康赢取订单，其实早有预谋，难道刘树新看出李玉玺放长线钓大鱼的意图？如果这样，便牵扯到交管局内部的政治，谁胜谁负，只有老天知道。韦奇峰举茶杯呆坐，骆伽仅仅加入捷科三个月，竟能把项目运作成这样，实在匪夷所思。

王锴脚踩两只船，踩得很舒服，又想两边押宝，想去做刘树新和赵洪河的工作："我们做生意，不用在一棵树上吊死。"

韦奇峰嗤之以鼻，王锴这种两面三刀的做法，早晚瞒不过李玉玺，一旦事情泄露，双方彻底翻脸，难以再见面，即便赢了生意也会丢了朋友。何况，捷科与赵洪河结盟，不是随便就可以拆开的。韦奇峰通过这个项目，越来越看穿王锴有奶便是娘的本质，口中却不得罪："我们技术过硬，不怕与捷科硬拼，不必悲观。"

王锴哦了一声，赵洪河背后是刘树新，哪有这么轻松？韦奇峰代表惠康，跨国公司家大业大，输了就输了，我可输不起，我完全可以脚踩两只船，左右逢源，既不与李玉玺在一棵树上吊死，更没必要与惠康绑在一起。

"王总，我找骆伽谈谈。"韦奇峰开始重视骆伽，也许早该把她挖来，亡羊补牢，犹未晚也。

"这个节骨眼儿上，人家能来吗？"王锴不以为然。

"王总说过，只要肯出代价，没有不可能。"韦奇峰下决心出本钱，捷科内部斗争激烈，便有可乘之机。

"哦，什么代价？韦总，您说个数。"王锴用激将法。

韦奇峰意识到骆伽的实力，举起两根手指，用眼神询问王锴。二十万？王锴皱起眉头，嫌数字太低，故意挤对韦奇峰："二期工程好几亿，账要算清楚，这个数字我都不好意思替你做媒。"

跨国公司的薪酬体系与学历和工作经验都紧密挂钩，不是随便就能给出高薪的，韦奇峰不去计较，继续喝茶聊天，把骆伽挖来，也许是个不错的主意。自己失去了罗小希，如果能收获骆伽便能扯平。

112 / 周五，下午四点三十分

雷励行出了咖啡厅，见到骆伽和周锐，笑着摆手：“说说你们那个项目的情况吧。”听完招投标的经过，雷励行想想，又开始启发两人：“还是讲个故事吧，我那朋友写了一本小说，有影视公司要改编成影视作品。”

夏冰还会写小说？骆伽打听出她的名字就断了线索，如果她出过书，就不难查出来。雷励行看着她的神色，随即笑起来：“骆伽，你是人精了，什么都瞒不过你。”

骆伽装模作样地说，师父教导有方。雷励行不和她纠缠：“影视公司经常买很多小说作为储备剧本，不一定拍。她希望作品能够搬上银幕，存了很大顾虑。一家影视公司实力雄厚，又打算购买很多好的影视作品，她说出顾虑，那老板拍着胸脯承诺，你放心，我们很喜欢这个故事，花钱买肯定拍，而且马上拍。夏冰不是傻瓜，便问导演、编剧和演员的人选，老板眼珠转转却答不出来。”

夏冰一听一问，便猜出那家老板不打算立即开拍，骆伽连连赞叹：“她好聪明，很会倾听和提问。”

另一家影视公司联络到夏冰，雷励行回忆着：“她说出顾虑，老板想想说，影视圈确实鱼龙混杂，什么人都有，这样吧，你给我一周时间，我拿出一个方案来。夏冰答应了，第一家公司再来联系，她以比较忙推辞了。一周以后，第二家公司拿出了详尽的计划，包括导演、编剧和主演名单，夏冰仍不满意。老板说，你既然不放心，我干脆把改编权从五年压缩到两年，期满自动丧失，你随便，夏冰终于打消顾虑，与第二家公司签了改编权。”

骆伽继续探测夏冰的信息：“我最喜欢看小说了，书名是什么名字？我买来看看。”

雷励行一眼看透她的小算盘：“你这么聪明，我怎么能不告诉你？”

骆伽常常被人说聪明，扁起嘴角：“现在这年头，尤其在商场上，被说聪明不是好事，我必须改。”

“哈，到达剑人的阶段，深藏不露了，那才是高手中的高手。”周锐这句话别有用心，是希望骆伽不要总是买名牌。

骆伽哪能听不出来，正要抗议，周锐已经想通了雷励行故事的意思：“我明白了，在成交的阶段，客户往往意识到潜在风险，顾虑重重，谁能给打消掉客户顾虑谁就有可能拿到订单，我们必须制订预防方案和补救方案，才能达成交易。”

摧龙八式都为成交铺路，这临门一脚非常关键，否则前功尽弃，这便是第六式的精华。雷励行点头，再次提醒："要想想，谁才是最关键的人？他的顾虑是什么？"

113 / 周五，晚上八点十分

招投标爆出意外，回过味儿来的厂家代表们一窝蜂地去找方恩山，赵洪河以往没有出现在厂家的视野之内，唯有骆伽请他晚上喝酒，当然要打听招投标的内幕。赵洪河在饭桌上，饭基本不碰，吃几口菜也是为下酒。那次醉酒后与周锐脸红心跳的经历让骆伽刻骨铭心，偏偏既不能作假又喝不过。

"今晚不喝酒。"赵洪河挥手，骆伽正要拍手，他眨着眼睛笑指周锐："我那是说他，他今晚有工作，女娃娃得陪我喝好。"

周锐不想骆伽喝多，举起酒杯："我替骆伽，敬您一杯。"

赵洪河不端酒杯，拍着招投标文件："先说正事，你抓紧时间，给我弄出东西来。"

"什么东西？"骆伽耳朵立即竖起。

"集中方案可行吗？"赵洪河心中存有疑惑，全国都用分散方案，如果采用集中方案，北京将是第一个吃螃蟹的。

周锐点头，赵洪河从他目光中看出信心："好，按照集中的思路，给我一个方案。"

北京交管局以往十四区两县分别招标，吃肉的吃肉、啃骨头的啃骨头、喝汤的喝汤，厂家们都能吃到一些。按照集中方案，赢者通吃，竞争更加激烈和血腥。周锐去做招标文件，既当裁判又是运动员，自己出题考自己，这是绝对的利好。骆伽怕赵洪河变卦，转移了话题："我那天喝完酒，胃里就像翻江倒海一样，一个星期没吃饭，脸都是绿的，别人以为我失恋了呢。"

"那是你喝得少，必须把酒量锻炼出来。"赵洪河心情格外好。

骆伽举起酒杯："您男子汉大丈夫，不许欺负我小女孩，不能点蜈蚣，我害怕。"

赵洪河不动酒杯，他是爽快人，肚里藏不住话："那天招投标，知道怎么

回事吗？”

骆伽放下筷子，凝神细听，赵洪河嘿嘿笑着抓起酒杯：“喝好了，就原原本本招出来。”

“哪敢让您招呢？”骆伽心中有一堆疑问，先饮一杯，她喝酒极快，酒力向上拱动，周锐在桌下握住她，示意她少喝。赵洪河一口嘬完，吧嗒唇齿之间的酒香，非常满足，手指酒杯让骆伽喝干：“哼，上次废掉张大强，这次硬要选惠康，招投标不正常，里面有猫腻，我看出来了。”

“什么猫腻？”骆伽喝一杯，她不知不觉间喝了五六杯，脸颊滚热，皮肤几乎滴出酒液。

赵洪河只是猜测，没有把握，便低头喝酒。骆伽从罗小希那里得到提示，试探着点醒他：“刘书记为什么让您参与项目？”

“嗯？”赵洪河果然有了反应，抬头注视骆伽。

“刘书记就要退休了。”骆伽每说一句话都仔细观察他的表情，判断着态度。

赵洪河十分机警地问：“你是什么意思？”周锐替代骆伽问：“李局长会不会接任？”

“和招投标有什么关系？”赵洪河轮流看看周锐，又看看骆伽，身体仿佛要爆炸，他知道不少内幕，这几句话对他威力巨大。

“刘书记可以建议，谁决定？”骆伽这几句话在赵洪河心中掀起巨大波澜。

“谁？”赵洪河直勾勾地看着骆伽。

“分管交通的刘市长。”周锐提示。

“你到底说什么？”赵洪河啪地拍桌子站起来，“你们有证据吗？这种事情不能捕风捉影。”

“您心里比谁都清楚。”骆伽没有证据，但是她相信，“您为什么撕掉招投标文件？”

赵洪河暗暗心惊，这个女娃娃竟然从蛛丝马迹判断出来，他被派入项目组，绝非偶然，撕毁招投标文件就是为此。他举起酒杯，仰头干掉：“周锐，你先去做文件，我和女娃娃有话说。”

谁送她回酒店？谁为她吐酒？谁为她擦拭衣服？谁为她盖上被子？周锐在桌下紧紧握住骆伽，不肯离开，骆伽笑笑，小指轻弹他手掌：“去吧。”

周锐握得更紧，赵洪河看出端倪，哈哈笑着：“你放心，她的安全包我身上，只要不杀人放火，不反党反社会主义，出了什么事，我都把她捞出来。”

出租车颠簸行驶，骆伽被周锐扶着七荤八素地回到家中，冲进卫生间，蜷成一团抱着马桶干呕。她的手指深入嗓子眼儿，刺激喉管痉挛，酒混着食物射出来。周锐托起她的下巴，靠在自己的肩膀，用餐巾纸将她脖颈清理干净。骆伽反手将周锐推出卫生间：“别管我，做招投标文件。”

周锐打开电脑找到招标文件，模仿着张大强初稿的格式，忙碌起来。赵洪河明天下午要向李玉玺汇报，绝不能有纰漏，方恩山和王锴会怎么攻击？必须万无一失。骆伽披着浴袍走来，从冰箱里取了矿泉水，放在他面前，右手轻轻拂在他的后背。

“伽伽，别闹，明天上午必须做完，看来要通宵了。”周锐双手在键盘上噼啪敲击，抓起冰水喝了一大口，头都没有转过来看一眼。

骆伽又生气又怜惜，紧紧抱住周锐：“不呢，就陪人家说会儿话。”

“深蓝不是一般产品，必须跟公司沟通好。”周锐对挑逗似乎无动于衷，自言自语地说。

骆伽噘着嘴钻进他怀抱，在他耳边吹气：“我重要，还是招标文件重要？”

周锐盯着屏幕按出发送键，意乱情迷，抱起骆伽翻在床上：“伽伽，你重要，比一切都重要。”

骆伽摁灭台灯，将周锐压在身下，目光晶亮：“爱我吗？”

“爱。”周锐毫不犹豫。

“爱我，就要珍惜我。”

“我爱你，我珍惜。”

骆伽吻着周锐滚进床单，浴袍从后背滑落，露出丝般晶莹的脊背。

骆伽清晨起来，见周锐还在酣睡，便柔软地钻进他的臂弯，正看见厅里电脑的屏幕，来回闪动两个大字，点我。她披上周锐的衬衣走过去，用鼠标

点击屏幕，一份文件闪出：北京交管局智能交通二期工程需求说明书。

骆伽关上卧室门，来到厨房忙碌起来。做什么早餐？没有牛奶，没有咖啡，甚至没有面包和蔬菜，只有方便面。她手忙脚乱烧热水，折腾着锅碗瓢盆，发出乒乒乓乓的声音，端起两碗泡面准备出去的时候，发现周锐笑呵呵地挡在门口：“你，你怎么不穿衣服？”

周锐的衬衣被骆伽穿走，笑着指指她：“嗯，某人穿男人的衬衣也很有范儿。”

骆伽把方便面递给周锐，趁机用拳头敲敲周锐的腹部：“有腹肌，必火。”

两人吃完方便面，腻在沙发上，骆伽眼神飘在窗外，又在想事儿。按照集中方案，只有深蓝能够支持处理这么大的数据，如果深蓝引进中国，这是巨大成绩，雷励行可以借此站稳脚跟，方宏伟等人的造反自然平息，周晓群只能认栽。想到这里，骆伽突然问道：“他们一定如果要对付师父，会在什么时候？”

“季度末，肯定会在新年晚宴上宣布。”这是捷科公司的传统，新的策略和组织架构都在此时宣布。

骆伽的对策越来越清晰，引入深蓝肯定是巨大的成功：“我们封锁消息，不告诉任何人关于深蓝的消息，等他们欲罢不能的时候，我们再公布。”

“引蛇出洞，给他们致命一击。”周锐明白，这样便可以帮助雷励行反败为胜，现在只有一个问题，他们能赢下来吗吗？直到现在为止，周锐都丝毫没有发现取胜的机会。下周就要再次招投标，战火重开，周锐突然放下方便面：“伽伽，师父的故事，我们漏了一点。在做决定的最后时刻，真正决策人肯定充满顾虑，仔细思考其中的风险，这个人并非赵支队。”

“刘树新，刘书记。”骆伽出了一身冷汗，这是唯一能与李玉玺对抗的人。

“他有没有顾虑？是什么？我们必须明白。”周锐终于明白，雷励行早就看透其中关键，用故事来点醒自己。

“嗯，我们去见刘书记。”骆伽惊呼，想起上次见李玉玺碰壁的经历，又不禁犹豫。

“记得吗？摧龙八式的第三式，专门对付决策者的屠龙术，我们还没有派上用场。”周锐悟出了雷励行的故事，骆伽在李玉玺那里碰了壁，这次又可以派上用场。

“伽伽，我对大枪刮目相看，他顶住李玉玺压力，反对那些扯淡的功能，出乎意料。”周锐总是隐隐想着张大强。

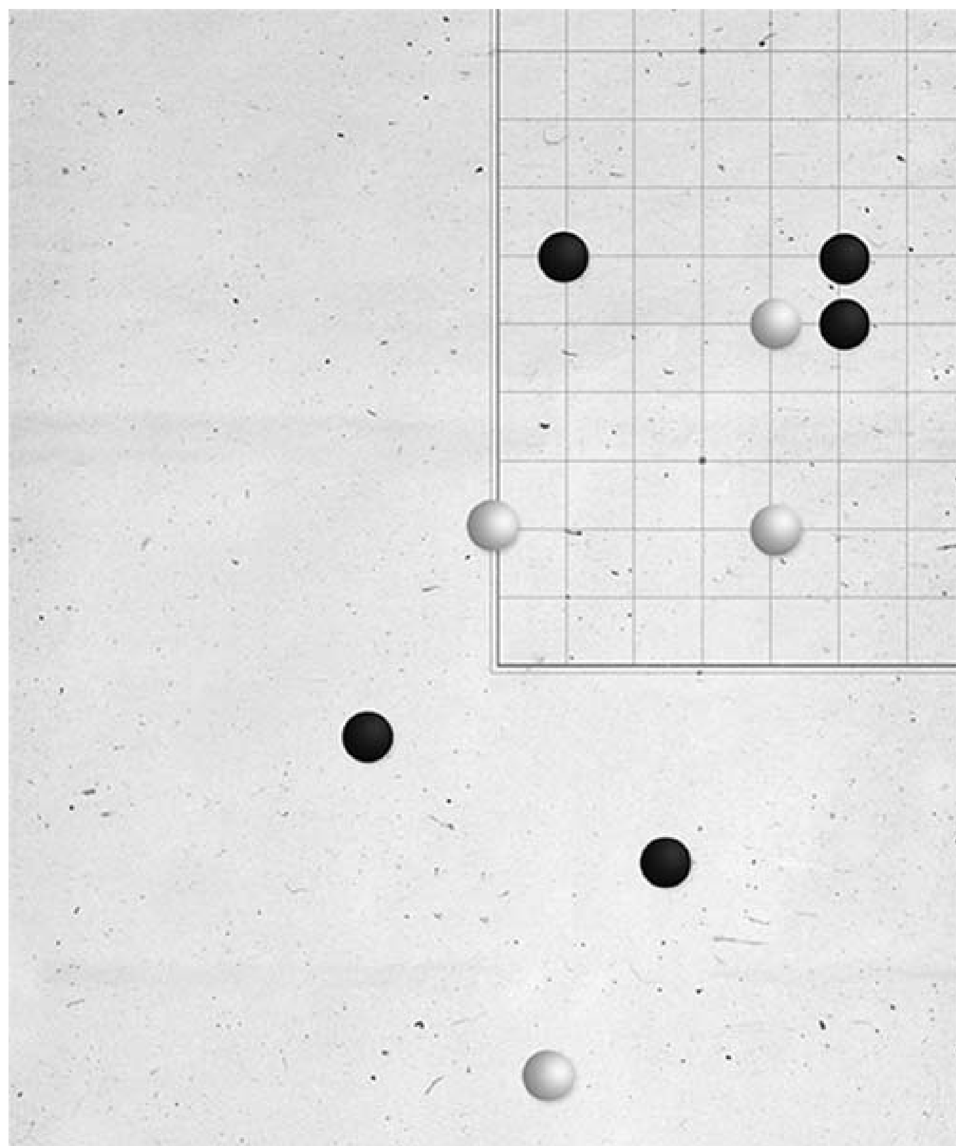
“可惜，他去党校学习，退出招投标了。”骆伽没少在张大强身上下功夫，虽然没有得到支持却也让他保持了中立。

“伽伽，张大强难道就一直会在人大学习？如果刘书记与李玉玺爆发政治斗争，他便奇货可居了。”周锐分析能力超强，又喜欢下围棋，经常能算出后着。

骆伽恍然大悟，张大强现在墙倒众人推，正是送温暖的好时机，何况这样百利而无一害：“好，我今晚去找他唱歌。”

“一定要砍分散方案几刀。”周锐叮嘱，这是决胜的关键。

第十二周 屠龙



周一，上午九点整

招投标小组成员们不知所措，他们被封闭在宾馆里一周了，现在看来遥遥无期。表面上是分散方案和集中方案的分歧，方恩山和赵洪河的冲突，背后却是李玉玺的上位之争的暗中较量，幕后影影绰绰地闪着大小领导的身影，这是评委们没有料到的情形。

李玉玺没有退路，一切都安排就绪，惠康和永嘉集团吃下这个订单，大家各自吃肉啃骨头喝汤，擦擦嘴巴各自满足，自己就能坐上局长位置。相反，如果大家满怀兴致而来，却没有得到该得到的，便会作鸟兽散，局长位置肯定泡汤。李玉玺仍然有信心，只有赵洪河在折腾，方恩山和王锴站在自己这边，现在的关键是取得专家评委们的支持。想到这里，李玉玺客气地问候："大家辛苦了，这里吃住条件怎么样？有意见尽管提出来，我们保证改进。"

即便吃住条件差，也不能在这种场合说，评委们纷纷赞好。李玉玺清清嗓子说："上周招投标没有结论，大家都想把事情办好，这很正常嘛！我们共产党员不怕不同意见，什么都可以讲，什么都可以谈，真理越辩越明。你们说，对不对？"

赵洪河一言不发，专家评委点头如同鸡啄米："是，是。"

李玉玺充满信心地掌握话语权："争论的关键是分散还是集中，这是纯粹的技术问题，大家不要相信风言风语，信谣传谣，我们就事论事，把技术问题说清楚，谁先讲？王总，你开发的软件，你不先说谁敢说？"

王锴不敢再脚踩两只船，掂掂赵洪河，再量量李玉玺和方恩山，还是后者分量重些："全国各省的系统都是分散的，我们软件也能解决各个子系统之间的通信问题，这是最稳妥的方案。"

李玉玺很满意，又问评委们："你们的意见呢？"

规划设计院的林所长老成持重，滑头地装起糊涂："分散集中各有利弊，要慎重啊，慎重。"

李玉玺懒得和他生气，点起赵洪河的名："洪河，你的意见呢？"

赵洪河为王锴那段话生闷气，也不想多说："我还是坚持集中方案。"

"这样吧，我们意见都说了，民主集中制，少数服从多数，大家举手表决吧。"李玉玺无意过多辩论，要强行闯关。果然，举手表决毫无悬念，方恩山和王锴支持分散方案，评委毫无例外跟着举手，赵洪河孤掌难鸣。

骆伽和周锐不见刘树新心里就没底儿，一早坐在办公室中，苦口婆心劝说

赵洪河，他频频摇头，骆伽想起夏冰的方法问：您有什么顾虑吗？”

“李局长主管，刘书记便不好插手。”赵洪河确实有顾虑。

这绝不是真正原因，骆伽不辩解，继续问：“您还有其他顾虑吗？”赵洪河抬起头来，果然不纠缠那个借口：“我如果带你们去，就不能为你们说话了。”

“赵队长，我自己去敲门。”骆伽掌握了屠龙术，跃跃欲试。

刘书记从来不见厂家，赵洪河脸色一变：“你就这么去敲门？找死！”

骆伽笑了，站起来为茶壶中满热水：“这壶茶水如果凉了，您就别等着我。”

骆伽就要硬闯刘树新办公室，是反败为胜的唯一机会，又没有把握。她一向信心满满，现在却双手冰凉，伸进周锐掌中，像棉花团一样温软起来说：“抱抱我。“周锐把她揽进怀中，贴着她冰凉的脸蛋：“没关系的，不管输赢，我们不是很开心吗？”

骆伽挣脱出来，敲着周锐的肩膀：“只准赢，不许输，走，我们去见刘书记。”

走廊空无一人，办公室大门虚掩，骆伽轻敲几下，请问，刘书记在吗？

“请进。”一个响亮的男声从屋内传出。他们进入办公室，办公室内大得可以打保龄球，刘树新坐在书柜和窗台的拐角，出人意料地年轻，没有李玉玺的江湖气、霸气和居高临下，却有一股书卷气息，又多了一份儒雅和严肃。

骆伽双手递上名片：“刘书记，您好。”

刘树新眼角扫一眼名片，向沙发上一靠，就把她晾在一边儿：“你是？”

骆伽第一次遇到连名片都不接的客户，尴尬地将名片放在桌子上，自我介绍：“我是捷科公司的骆伽，向您汇报智能交通的事情。”

刘树新一指门外：“这个项目是信息中心牵头，交警支队和计划财务处共同参与，找他们吧。”

骆伽不退却，坚持说：“这次是专程来拜访您的。”

刘树新拒绝地很坚决：“我马上开会，没时间。”

两人短短时间，你来我往，几乎是电光火石之间，骆伽偏不肯让步，刘树新一点儿机会都不给，皱起眉头，有了不耐烦的神情。双方理智都被情绪绑架，弄不好，刘树新又要呼唤保安，周锐走上半步，挡在骆伽和刘树新之间，将对峙的格局改变过来：“刘书记，我们就占用您三分钟的时间，可以吗？”

刘树新坐回座位，把闹钟向周锐面前一推：“好，就给你们三分钟。”靠回沙发，摆出一副看你三分钟能说出什么来的架势。周锐退回沙发，距离刘树新五六米之外，又低又矮，气势上落了下风，他右手垂在茶几下握住骆伽，不让她乱戳痛点：“刘书记，在‘十五’期间，北京市道路交通取得了长足的进步，城市道路都以每年3%左右的速度增长，城市快速路网由二环、三环、四环和五环以及十五条快速联络线组成，道路总规划里程约三百八十公里……”

这番带有恭维兴致的话并没有打动刘树新，他手放在闹钟上说：“这些你就不用说了，我比你还熟。”他确实常在各种会议上，念这些数据，他又指指闹钟，半分钟了。

骆伽要去戳罚款流失的痛点，推开周锐使用顾问式销售：“刘书记，您去年交通罚款是多少？”

刘树新好奇地皱起眉头，他虽然不知道摧龙八式，却阅人无数，一眼看出骆伽要兜圈子把自己绕进去，呵呵笑着说：“你别绕弯，有什么话直说。”

他不上套，骆伽扁扁嘴角，正要继续戳痛点，被周锐周锐紧紧按住，他话音转折：“北京交通虽然发展迅速，然而路修一尺，车堵一丈！在建国初期，北京只有机动车两千三百辆，到一九九七年二月，将近五十年时间，机动车数量突破一百万辆。当时预计在二〇一〇年将突破二百万辆，但是今天已经超过了这个数字。北京干道高峰期的车速降至每小时十二公里，有的道路机动车时速还不到每小时七公里。二〇〇八年，将要在北京召开举世瞩目的奥运会，北京的交通怎么办？”

刘树新看看闹钟，这些问题他不是不知道，他正在犹豫的时刻，周锐把几个痛点排山倒海压下来：“通过前期的调研，我们有五个发现，第一，交通拥堵成为北京城市管理中顽疾，百姓抱怨、媒体追踪；第二，恶性交通事故频发，司机在夜间和无人值守的路口超速和闯红灯，去年造成六十五起恶性交通事故，造成八十六人死亡，这也是不容忽视的问题；第三，交通罚款流失，即便交警都有罚款指标，仍有百分之九十二的罚款没有被发现，造成严重流失；第四，交警百分之八十的时间用于监控路面，他们呼

吸污染的空气，夏天暴热，冬日酷寒，身体处于极度恶劣的环境中，严重削弱了交通队伍；第五，去年全市发生五百多起交通肇事，至今仍有三百多起没有破案。”

这番话打得刘树新措手不及，骆伽是一个个地去戳痛点，周锐却把五个痛点同时抛出，只要有一个击中，便能奏效。骆伽顿悟，这才是雷励行故事的含义，刘树新果然被这些问题打动，为周锐奉上高帽：“哦，捷科是世界顶尖的跨国公司，想必有对策吧？”

骆伽肯定要转上一圈才会说出，至少也要先砍对手三刀，周锐向来直来直去，毫不客套地用重火力扫射：“捷科是世界上首屈一指的信息咨询公司，全球数千顾问，研究并致力于帮助客户解决交通运输领域的问题。针对北京市的交通现状，智能交通解决方案便能够全面完整解决上述问题。第一，架设于路口的数千自动感应摄像头，替代交警不分昼夜地监控各个路口的交通状况，根据我们的经验，在监控范围内，违章次数可以减少百分之三十，缓解因为司机违章造成的拥堵。第二，自动感应摄像头替代交警，二十四小时监控路面，避免闯红灯和高速驾驶行为，将恶性交通事故减少百分之五十。第三，北京现在拥有二百三十万辆汽车，假定每年每辆车发现十次违章，每次罚款两百元，每年罚款额约为四十六亿元，与去年的七亿元相比，可以避免三十九亿元的罚款流失。第四，全市去年发生五百六十起交通肇事，至今仍有三百五十二起没有破获。架设自动感应摄像头，拍摄和追踪逃逸车辆，并在全市信息系统中检索和查询，可以将交通逃逸的比例降低百分之八十，并将目前百分之四十的抓获比例，提到到百分之九十。第五，智能交通系统替代交警监控路面状况，将广大交警暴露在污染环境的工作时间减少百分之五十，保护交警队伍的身体健康。”

时间早已超过了三分钟，刘树新却再也不看闹钟，寻思着周锐带来的价值。骆伽善于在倾听中发现心中的秘密，打开小雷达，寻找刘树新的顾虑：“刘书记，我们争取见您一面，是因为智能交通的招投标到了关键时候，您如果有任何顾虑，请告诉我。”

刘树新心中充满顾虑，这个项目绝不像表面那么简单，李玉玺夺取大位之心昭然若揭，在这个过程中，只有暗箱操作，没有合法的竞争。刘树新不知该怎么应对，卖官鬻爵都沉在水面之下，即便有了真凭实据，也难以拿出来示人。这个项目是李玉玺分管，把赵洪河派进招投标小组，成为内线，已经是很大的努力，刘树新无法说出顾虑，看着骆伽不发一言。

骆伽已经从一个未通世事的小女孩，掌握阅读人心的能力，看出他的迟疑，猜到他心中必有不想说的秘密，再次坚持：“局长，不管什么原因，请您告诉我。”

“那不是我分管的范围。”刘树新解释，这是巨大让步。

“刘书记，分散方案确实有很多问题。”周锐话题一转，从智能交通项目着手，避开政治因素，是名正言顺的做法。

刘树新过于迂腐，想出手，却找不到合理方式，现在都什么时刻了？还在计较清规戒律，骆伽一语双关提醒：“如果采用错误的方案，您知道后果吗？”

李玉玺并非刘树新心中最佳接替人选，否则李玉玺也不用折腾到市里，去钓局长位置。刘树新却误解了骆伽的意思：“是啊，我们是首都啊，如果这么搞下去，非变成首堵不可。”

骆伽失望，难道他也是只知道做事，不知谋略的人。

刘树新居高临下反问：“依你看，该怎么办？”他身体向前紧绷，紧张的肢体语言与他不慌不忙的声音很不般配。他竟也是倾听和提问的高手！骆伽忽然明白，刘树新绝非凡人，他其实是逼自己透露更多的想法。人与人的沟通有两种方式，一种是直接说出想法，比如向太太说，帮我洗洗衣服吧。第二种是委婉地问太太，西服真皱，明天还要参加公司会议，该怎么办？这种方法是说出问题，让对方提出解决办法，真正的沟通高手都会采用第二种方法。

“只要采用集中方案，便可以解决问题。”周锐仍然浑然不觉，歪打正着。刘树新三言两语，逼迫周锐提出解决办法，自己挖坑自己跳。刘树新本来被痛点击中，短短时间反逼周锐拿出解决方案，高手风范一展无余，与简单粗暴的李玉玺相比，他才是深藏不露的大内高手。骆伽真人面前不露相，取出周锐准备好的文件，这是为刘树新准备的炮弹：“您看，我这里有一份两种方案的对比。”

骆伽偏偏不把文件送上去，抬起头来看着刘树新，眼神相碰，两人心中都有了底儿。刘树新站起来走到沙发面前，低头看文件，漫长的沉寂之后，点头，明白了。

115 ╱ 周二，上午十二点十分

王锴把骆伽约来海棠居，又一次伸出双臂去拥抱，骆伽径直坐在椅子上。王锴习以为常，笑着坐下：“明天就要发标了，有把握吗？”

“没有。”

“你即便赢了，能拿多少奖金？”王锴一边说一边取出薪酬表，递给骆伽。

二十万，比现在薪水多了一倍，骆伽毫不动心，取出一份文件，这是发展永嘉集团为捷科代理的协议：“王总应该脚踩两只船，以备万一。”

“我们都应该脚踩两只船嘛，如果输了订单，你怎么办？”王锴心里好笑，她劝骆伽跳槽，骆伽却要发展自己为捷科的代理商。

“我是新人，输了便输了。”

王锴当定了骆伽与惠康之间的媒人，这是最佳的解决方案，韦奇峰关系深厚，拼下去没有好处，骆伽废了第一次投标，是见好就收的最佳时机。他哈哈一笑：“我介绍一个人给你认识。”

“雷励行还能留在捷科吗？如果他走了，你会跟方宏伟混吗？”韦奇峰任何时候都是一尘不染，向骆伽伸出右手，“你好，我是韦奇峰，很高兴认识你。”

这句话刺中骆伽要害，雷励行岌岌可危，一旦他离开捷科，自己处境艰难。韦奇峰出面便击中要害，竟比想象中还要高明，看来，今天会面竟是有意安排，要把自己挖到惠康。

116 / 周三，上午九点十分

开会就是说套话，老百姓耳朵都听出茧子了，何况成天参加会议的官员。这基本就是走个形势，演个戏，说说台词。其实大家见面，哪怕斗得你死我活，在面儿上还要一团和气，口蜜腹剑呗。李玉玺愉快地夹着笔记本参加局务会议，进了领导的私交圈，再陪领导办件坏事，取得信任，晋升指日可待。

领导们亲切友好地寒暄，各自落座，刘树新居中而坐，众人按照级别和资历在会议桌两面排开，这架势跟古代上朝没啥区别，皇帝坐中间，文武大臣排排站。李玉玺是常务副局长，自然坐在左手第一，中国人以左为尊，左比右好，左仆射比右仆射官儿大，左贤王在右贤王之上，原因很简单，心脏靠在左边，本身就不正。

会议很成功，深入浅出地研究了局内外的重大问题，比如食堂里面有老鼠，群众意见很大，领导进行了深入的调研，顺便与群众共进午餐，表示认真落实局党委的某某政策，群众感动得流下了眼泪，领导很感慨，中国的群众多好啊，多么通情达理啊。

按照通常的惯例，会议就应该隆重胜利结束了，李玉玺拍拍屁股站起来。谁知刘树新开了腔：“还有一件事，跟大家研究一下。”李玉玺屁股拱开了椅子，又拉回来坐下，刘树新从始至终都一动不动：“刚才，洪河跑到我的办公室，扯着嗓门喊，那个追尾肇事逃逸的兔崽子还没抓到。”

李玉玺悬着的心放下来，撞死人逃逸，这是人民内部矛盾，老百姓间打架，没反党反社会主义，也没影响交管局创收，小事上不了台面。其他领导也是这意思，沉默不语，局委会应该谈大事，不该谈老百姓的鸡毛蒜皮。刘树新接着说：“洪河还嚷嚷，路上越来越堵，老百姓很不满。”

领导们心里又嘀咕，五年前北京汽车不到一百万，现在二百多万辆，道路每年只增长百分之三，交警还是三千多人，管得过来吗？而且堵车是好事啊，老百姓堵车堵急了，能不违反交通规则吗？罚款就增加了！领导们奇怪地看着刘树新，老百姓堵车这种鸡毛蒜皮的破事儿怎么能上局务会呢？

“我建议开个扩大会议，商量一下解决办法。”刘树新拍板，获得一致通过。这种事实在太小，不值得领导们反对。扩大会议把赵洪河拉进来，屏蔽那些无关的人员，形成交叉火力，刘树新嘴角露出一丝难以察觉的笑容。如果骆伽看见，便会打开小雷达，探出其中隐藏的陷阱。

李玉玺毫无提防，第二天的扩大会议竟演变成这样。

赵洪河一口气提出六个问题，罚款流失、交警健康、肇事逃逸、恶性交通事故、交通拥堵和保驾护航，刘树新演戏配合，询问解决办法。李玉玺越听越耳熟，扩大会议怎么向智能交通上靠啊？这个项目我主抓！还有项目小组啊！怎么变成这种局面？他出言提醒刘树新：“信息中心和计划财务处已经立项，正在招投标，这些问题都会尽快解决的。”

“哦，信息中心谁在主抓？”刘树新和蔼可亲地看着李玉玺。

李玉玺心里犯了嘀咕，却绕不开张大强：“信息中心张主任。”

“真巧，我在党校看见他，参加马列主义和现代科学技术的进修去了。”刘树新脸上的笑容更和蔼了。

你没事去党校干吗？那儿又不是“天上人间”！李玉玺不信，又不能说出来，谁暗地里扎我针？李玉玺看着刘树新的笑容越来越近，像贴在自己脸上，向后缩缩：“现在，方处长负责。”

刘树新突然退后，老迈的身躯，速度如同武侠高手：“不妥吧？这么重要的项目必须有技术把关的，大强小毛病是有的，业务是精通的，大事是不含糊的，立场是坚定的，头脑是清醒的。”

他挥手站起来："这样吧，把大强叫回来，我们听听汇报。"李玉玺脊背通凉，局势再次改变，他预感到了致命的威胁，自己如同正在坠落陷阱的野兽，陷阱多深？里面有什么刀山火海？抢回的主导权又被迫交出，怎么办？李玉玺大脑飞速转动，思考对策，恍然间觉得口干舌燥低头喝茶，手腕颤抖，杯水波澜，茶水倾覆而出，哗地洒在桌面。

刘树新眼皮一挑，抓起纸巾，轻轻拂去茶水，提醒他："玉玺，你歪了。"

什么歪了？李玉玺方寸大乱。

"杯具。"刘树新说。

李玉玺忍住冲天的怒火，我怎么悲剧了？刘树新站起来送客："你的茶杯歪了，他通过党委扩大会议，已经把二期工程抓了回来。

117 / 周五，上午十点二十分

人都是这样，受了猛烈打击或深度刺激后，开始处在懵懂的梦游状态，失去自信，对每一言和每一行都深深怀疑和反思。张大强绕着校园慢悠悠跑步，四十分钟跑出五六公里，往事一幕幕闪现，惊得浑身肉皮吃紧。他经历这次打击，从天上落到地面，有了脚踏实地的感觉，越发觉得以往都飘在空中。他不是笨人，以往眼珠长在头顶上，什么都看不见，吃一堑长一智，他学了很多。张大强换下锃亮的皮靴，蹬上五年前的翻毛皮鞋，油光发亮的大背头变成小平头，头发服服帖帖趴下来。一周过去，他甚至开始感激李玉玺和方恩山，栽个不大不小的跟头，在摔得粉身碎骨之前，清醒了，眼睛亮了，心沉下来了，这是好事。

他还想透另外一个道理，在官场，只有两种选择，要么当群众，要么向上爬。

当群众很简单很舒服，哪都需要具体办事的人，本职工作做好，只要没有野心，领导不能拿你怎么样，反而要尽心拉拢你，争取你的拥护，吃香的喝辣的。当领导就复杂了，商场如战场，官场的残酷远胜商场，一将功成万骨枯，官场却似赌场，大家都是赌徒，张大强过去用群众的心态当领导，很傻很天真。

当刘树新派人通知他汇报的时候，张大强荣辱不惊，提前半个小时来到会议室，检查投影仪，将文件打印出来，在每个领导面前放上一本，连方恩山都不遗落。一切完毕，距离会议还有十分钟。张大强又摸出一个规矩，与下面群众开会可以迟到，和上面领导开会必须提前。

方恩山进来，张大强客气大度地挥手，表示一切都过去，不用再提。赵洪河第二个进来，张大强心里感恩戴德，嘴里什么都不说，言谢就轻了。群众有话就说，领导必须把话藏起来，群众可以实话实说，领导说话就要有艺术。

两位局领导同时进来，张大强没有上前谄笑，反而把他们引到中间位置，每人手边都有一杯茶和一个文件夹。刘树新翻开文件夹，第一页是宏观的概述，然后是精致的彩色印刷，满意地点点头："大强，你学习一周收获很大。"

张大强没有张狂地自夸，而是含蓄地点头："谢谢领导，学习确实不是奢侈品。"

学习是必需品，并非奢侈品，张大强前半句没说，领导反而越琢磨越有味道，各自若有所思。这也是张大强的心得，群众把话都说完，领导从来只说半句，引人思索，深藏不露，才能故弄玄虚。李玉玺如坐针毡，张大强如果与赵洪河联手，方恩山势单力孤，便在刘树新面前失了优势，大事不好。

汇报开始，张大强从智能交通的由来到解决方案，渐渐讲到争议的部分："智能交通建设有两种方案：一种是分散思路，各省都在采用；另一种是捷科提出的集中思路。两种方案对投资和设备的要求完全不同，在项目组内产生了不小的争论，这是下一步招投标的关键，我们势必要进行充分的论证。"

张大强将分歧抛在光天化日之下，方恩山看着李玉玺，赵洪河看着刘树新，难道扩大会议会变成双方决战的战场？李玉玺大怒，这是我分管的项目，不等项目建成，刘树新就要退休，怎么还乱管闲事？他拿定主意绝不放手："这个问题确实很重要，项目组应该充分论证，不能仓促。"

这句话合情合理，重点却在项目组，一旦摆脱刘树新，他就能掌控一切，刘树新听出言外之意，问张大强："你是技术大腕儿，怎么看？"

各有利弊，张大强极为冷静，此时出手毫无把握，必须稳住，将战火引向方恩山和赵洪河，等他们斗得你死我活，我再一锤子砸死："总的来讲，集中方案对于追踪交通肇事和保驾护航极有利，却也不容忽视现有财务管理构成的挑战。"

张大强耍了滑头，为双方都说了话，既两不得罪，又模糊了立场，点燃了争执的关键，双方必然你来我往，争成一团。刘树新目光一闪，张大强应对极佳，与以往判若两人，孺子可教也。

方恩山果然被挑起来，大倒苦水，无非是集中方案触动多少利益，下面肯定反对，赵洪河开始辩论，说我们肯定不会反对，反而举双手支持，如果数据不集中，将给拦截交通肇事带来多少麻烦。张大强坐在投影仪旁边，坐山观狗斗，狗咬狗一嘴毛，然后再一锤定音。

两边各有各的理，争不出个所以然来。李玉玺就要这个结果，只要没有结论，就要回归项目小组，就有办法。刘树新却开了口："大强是专家，要不要深入谈谈？"

时机已到，张大强选择出手，打开投影仪，一道光线投射在屏幕上："两种方案各有利弊，我便做了一个利弊分析，请看。"文件清晰展现，方恩山和赵洪河的论点都在其中，而且更加全面和广泛，集中方案的缺点只有两三条，优点却有十条之多，利弊分析一目了然。方恩山看出形势不妙，立即反击："集中方案虽有优点很多，劣势却很严重，不能忽略。"

张大强笑着点头："方处长说得有道理，这几个问题确实很致命。"赵洪河猜不透他葫芦里面卖什么药："张大强，你什么意思？"

张大强按键盘，屏幕上闪出一个方框："通过软件，这些问题都可以解决。"

张大强变卦了！刘树新戴着眼镜，仔细看着屏幕，一条条看过去，不住点头："好啊，这是我退休前最后一个工程了，这样吧，大强的论证很清楚，我的建议是，两种方案都试试，招投标的时候让厂家自由发挥，不是有专家评委吗？真理越辩越明嘛。"

标书必须精准规范，不能模棱两可，刘树新的建议不符合招投标流程，却是双方都能接受的办法。趁着众人沉思的时间，他起身拍板："既然大家没意见，就这么定了，大强，最快什么时候开始招投标？"

"下周一。"张大强心里早有主意。

118 / 周五，上午九点整

华南西北西南东北等地主管们飞到北京，参加圆桌会议，气势汹汹，仿佛审判席。华东和香港的两名主管中立，退在后排。周晓群没来，派来的助理甘怡坐在中间位置，骆伽被她气场压迫，浑身不自在，在靠门的角落纵观全局。

雷励行端着咖啡准时到达，神态自若地招呼着。方宏伟低头看肚子，其他

人笑容僵硬，浑身不舒服，仿佛是部门会议，而非平等的圆桌会议。雷励行放下咖啡杯，问：“开始吗？”

甘怡不想被雷励行压住，气势压向骆伽：“骆伽，给我们送些咖啡。”

她的范儿一点儿不比骆伽差，年龄大了五六岁，级别又高了三四级，身上的名牌比骆伽只多不少，仿佛骆伽天生的克星。骆伽在她面前束手无策，她左右看看，甘怡居中调停，自己总不能和她争论起来，不甘心，正在想主意对付，甘怡又提出新要求：“嗯，咖啡要多巴湖，中杯，不加糖，牛奶不要用咖啡馆里的，我秘书有脱脂的，明白吗？”

骆伽认栽，站起来走到门口，又被甘怡叫住：“等等，重复一遍。”

骆伽气场全消，低头重复，心里把降龙十八掌向甘怡打了一轮，嘴里却不得不重复：“多巴湖咖啡，中杯，不加糖，用你秘书的脱脂牛奶。”这甘怡真是嚣张，一上来就把自己轰出去，雷励行更加孤立无援，骆伽不得不走出会议室，去买咖啡。

甘怡先把雷励行的助手打掉，再摆出不偏不倚的态度：“今天的圆桌会议，希望大家将问题摆出来，不要背后嘀咕，有事当面谈，大家一起寻找解决办法。”

雷励行向主管们一伸手：“请讲，我洗耳恭听。”

方宏伟带头放了第一炮：“人员流失率过高，导致业绩下滑，原因就是您的新陈代谢，必须停止。”

华南区主管补充，语气更加挑衅：“还有，我们与雷先生领导风格合不来，雷先生不管青红皂白，只认数字，没有人情味儿。”

东北区主管第三个发言：“他总越过我，与新员工沟通。他们有事便找雷先生，我还怎么管理？”

三炮放过，方宏伟站起来，指着雷励行的牛仔裤说：“我们号称蓝色巨人，公司从上到下都是正装，有人穿牛仔裤上班吗？这是不是对企业文化的公然蔑视？我们怎么教导下属着装规范？”

雷励行笑傲商场，如今虎落平阳被犬欺，他听到一条罪状，便喝一口咖啡，不由得想起“文化大革命”批斗，可能就是这种气势吧？一个巴掌拍不响，雷励行只听不说，方宏伟等人放炮之后，声音慢慢歇下去了。甘怡转向雷励行问：“雷先生，有什么要说吗？”

雷励行笑笑，向对面拱拱手说，多谢各位指教：“子路，人告之以有过，则喜。禹闻善言，则拜。大舜有大焉，善与人同，舍己从人，乐取于人以为善。”

文言文搞得大家莫名其妙，方宏伟怒不可遏地问道：“您这是什么意思？”

这段话出自《孟子》，雷励行详细地为方宏伟解释：“子路听到缺点就很高兴；大禹听到好的建议，就会拜谢；大舜从善如流，从农夫到渔夫，以至称帝，各种想法都从他人学习而来。”

方宏伟很认真地问：“子路是谁？”甘怡掩嘴忍住笑回答：“孔子的学生。”方宏伟一拍桌子，腾地站起来：“都听见了吧？我们和雷先生沟通有问题，他总说这种黑话，谁听得懂？我们是跨国公司，有文化、流程和制度，哪能靠二十五史、封建帝王作风！”

雷励行今天是带着耳朵来的，必须知道他们怎么出手，才能设法防范和化解，深藏不露，根本没打算辩解，反问方宏伟：“大家既然看出了问题，有什么好的解决办法吗？”

在摊牌的关键时刻，主管们谁也不吭声，骆伽正好回来，把咖啡送给甘怡，她在里面灌了满满的全脂牛奶，心里默念，肥死你，肥死你，谅你也尝不出来。甘怡却抬头一笑，把咖啡还给骆伽，眨眨眼睛小声说：“谢谢你，这杯是给你点的。”

骆伽气结，这不是折腾人吗？啊，明白了，她就是想把我支开，我反倒要静静坐下仔细观察会议室气氛。那些人气势汹汹从外地飞来，有毕其功于一役的味道，绝不可能没有动作。骆伽灵机一动，挑起话题：“既然矛盾这么大，以后还怎么一起共事？”

东北区主管贸然接道：“道不同不相为谋，还不如将这个部门拆开。”

这句话将他们的图谋暴露无遗，方宏伟恼羞成怒：“骆伽，不要乱说。”

这句话果然打探出了他们的预谋，雷励行与骆伽目光一碰，猜测到他们的后招：分拆交通能源事业部，他低头思考，我该如何应对？

“滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄。是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。白发渔樵江渚上，惯看秋月春风。一壶浊酒喜相逢，古今多少事，都付笑谈中。”雷励行饮着咖啡吟诵，他结束会议，心力交瘁，功名利禄都是转眼即逝的浮云，有何值得迷恋？这首词是明朝杨慎所做，嘉靖皇帝朱厚熜以兄终弟及方式登上皇帝宝座，即位后议定他生父兴献王为皇考，爆发大礼之争，杨慎约集二百多人在金水桥大哭，声彻宫廷。嘉靖皇

帝大怒，命人扒下杨慎的裤子打屁股，充军云南，杨慎在路上写出此诗。

“您为什么不留在美国？”骆伽恰逢其时问出这个问题，她通过出版社，辗转得到了夏冰的联络方式，以读者的名义与她在网上聊起来，有心算无心，从侧面猜到。

这句话绝对有后话，雷励行不答反问：“你找到夏冰了？”

“我的事业在中国。”雷励行低头饮起咖啡，将心思收拾整齐，夸奖骆伽，“你今天问了一个很好的问题，我猜到他的想法了，他要把这个部门一分为二，将优质资源切割出去。”

雷励行口中是他而非他们，肯定指周晓群，如果这样，雷励行在捷科的神话就破灭了。周晓群是高手，不战而屈人之兵，他直接下手，一定惹起议论，他利用方宏伟等人打破雷励行的业绩神话，便化解了威胁，剩下的便容易对付了。雷励行露出与以往不同的神色：“骆伽，如果交管局选择集中的方案，只有深蓝才有这样的处理能力。”

骆伽恍然顿悟，他竟有这么深的计算和布局，周晓群挖好陷阱，雷励行将计就计，引发销售总监暴动，当周晓群出手发动致命一击之时，雷励行却要用深蓝发动绝地反击，如果赢下交管局项目，深蓝在打败国际象棋冠军卡斯帕罗夫之后进入中国市场，将是捷科中国今年最伟大的胜利。这不啻是对周晓群最大的反击，难怪他如此尽心尽力指导自己。

“封锁消息，不要让任何人知道项目进展，直到年度晚宴。”雷励行决心放手一搏。按照惯例，周晓群将在年度晚宴上宣布组织结构调整，捷科首席执行官葛士纳将会出席，引蛇出洞，反败为胜，这是最佳机会。

骆伽生出被利用的感受，不知是喜是悲，喝口咖啡后提醒雷励行，可是胜率不大。

值得赌了，雷励行本就处于绝境，无路可走，这是唯一的机会。

“雷先生，周锐想请其他的工程师替他讲方案。”方案陈述非常重要，直接关系到评分，周锐总是紧张，主动提出要求。骆伽本来坚决反对，临战换人，与客户都不熟悉，极为不利，可是周锐极为坚持，只要提出请求。

“伽伽，周锐为什么紧张？”雷励行隐隐约约感到其中必有原因。

“他有心理障碍。”骆伽把周锐小学歌咏比赛受打击的经历讲述一遍。

雷励行详尽询问细节，放下咖啡沉默不语，周锐极其聪明，但与人打交道

欠缺自信，对他未来发展限制极大，看来这就是原因：“伽伽，如果他的心理障碍不解决，难以走出心理阴影，一辈子将一事无成，如果走出来了，以他的才智，前途不可限量。”

“嗯，怎么治？”骆伽不经意得到这样的答案，她与周锐热恋，立即紧张起来。

“催眠术，帮助他找到丢失的记忆。”雷励行轻轻说道。

骆伽被吓一跳，雷励行博古通今，学贯中西，是商界奇才，催眠术却太过匪夷所思，在她印象中，催眠术类似巫术魔法。雷励行快速发出指令：“你务必找到周锐的小学同学，他虽然在西安长大，想必在北京有同学，你还要找到当时的班主任，还有可以唱歌的地方，布置成接近学校的感觉。”

雷励行详述每个细节，骆伽一一记录，虽然还没有实施，已经体会到其中高明之处，心中既惊骇又佩服，雷励行年纪不大，能耐深不见底，他怎么会如此神奇？

119 / 周六，晚上八点三十分

黄静答应骆伽训练周锐唱歌，他却抱着电脑做文件，一首歌都没有完整唱完。黄静唱了几首歌，渐渐无聊，又为周锐挑选节奏简单又容易出彩的歌。

“别费功夫了，我不行的。”周锐头也不抬。

黄静气得皱鼻子，她费尽口舌，周锐又呆又蛮横，像泥巴一样扶不上墙。她反而笑了，凑到周锐身边问：“听说你们在做交管局项目，那是做什么啊？”周锐立即有了精神，回答：“智能交通，就是在路口架设摄像头监控路面。”

“你们这么坏？助纣为虐，我今年被警察罚了三四次了，装了摄像头，不被罚惨了？”黄静瞪大圆圆的眼睛。

“静静，不是你想象的那样，智能交通不仅挽回罚款损失，还可以缓解拥堵，避免恶性交通事故……”周锐打开电脑，认真向黄静解释。

“好，我看看。”黄静举起一个杯子递给周锐，“去帮我倒杯橙汁，鲜榨的。”

周锐嗯了一声出门，黄静飞速打开电脑包，取出U盘拷出文件，删掉原文件。刚忙完这些动作，周锐抱着两杯橙汁回来，黄静呀了一声：“周锐，那个文件怎么找不到了？”

周锐笑笑不信：“呵呵，我来。”他满以为手到擒来，文件却不翼而飞，他手指轻微颤抖，糟糕，这是交管局的集中方案，怎么会消失？黄静坐在一边，举着麦克风唱歌，时不时偷看额头渗出汗水的周锐问：“文件很重要吗？有备份吗？嗯，这么关键的文件怎么能不备份呢？不能这么粗心哦。我觉得吧，这个项目不做也好，免得天天交通罚款。”

周锐拍着脑袋：“不对啊，刚才我打开文件给你看了，怎么会凭空消失？”

黄静举起歌单说：“嗯，就这首，《亲爱的你为什么不在我身边》，伽伽最喜欢，唱好了，文件就会恢复。”

周锐掉转屁股看着黄静，全都明白了，她竟用这种办法逼自己唱歌：“文件在你那里？”

黄静忍住笑先点歌，又把麦克风递过去：“我先唱，你记歌词，你学会的时候，文件就会恢复了，否则，哼哼，你明白后果！”

周锐装出生气的样子：“静静，别闹了，这个文件特别重要，这周就要交了。”

“我代表首都人民抗议你们乱罚款乱收费，唱不唱？”黄静取出U盘，放在橙汁上方，仅用指尖夹着，做出要扔进去的姿态。

骆伽推门进来的时候，开心地喊着：“麦克风，我来啦。”她脚步突然停止，周锐与黄静肩并肩站在一起，低吟浅唱，对她无动于衷。她悄悄坐下来听歌，黄静施了什么魔法，让一向不唱歌的周锐开了口？周锐音质不错，却总是跑调，额头上挂着汗水，看出来是尽力了，紧张的老毛病却仍然改不掉。

黄静看见骆伽，突然扔下麦克风，把U盘扔在沙发上：“周锐，你努力了，我满意了，唱歌你紧张什么？给你，文件。”

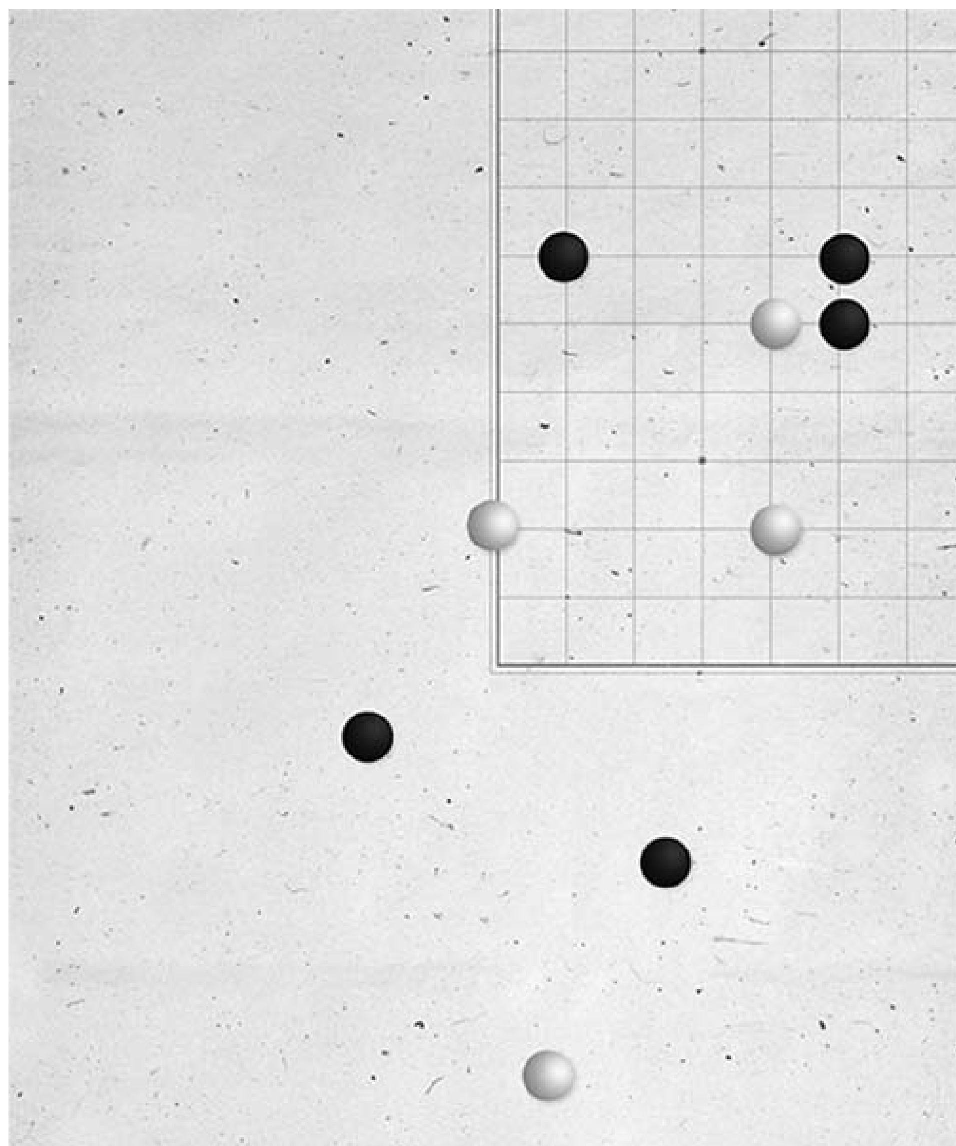
赵勇在招投标现场不顾一切揍了王锴，虽然表面上风平浪静，唐南军却提心吊胆，害怕报复，担心后面隐藏着巨大的风暴。赵勇不管这些，还是泡在交管局，喝茶聊天。他晚上通常都去售楼处找田蜜，这几天没有去，天天泡在酒吧里，把自己灌醉，然后半夜惊醒，无法入眠，让他惊醒的不是订单，而是田蜜，她要回郑州把王锴的孩子生出来，我该怎么办？这几天，田蜜爸爸不断打来电话，软磨硬泡。

他从酒吧出来，电话又响起来，田蜜爸爸压低声音：“赵勇是我，考虑得怎么样了？”

赵勇愣了半天，我怎么成了他？他更加无语，不能揭穿田蜜的秘密，又不敢答应去见面。电话中却传来争吵的声音，电话被田蜜妈妈夺去：“赵勇，你个缩头乌龟王八蛋，你还是男人吗？我告诉你，三天之内你再不来，我带着女儿去打胎！”

电话挂掉，赵勇郁闷地坐在路边台阶上，仰望黑沉沉的天空，毫无办法。

第十三周 决胜



周一，上午九点整

北京交管局取消第一次招标，竞争白热化，各路厂家轰动，电子邮件在公司转来转去，搞得鸡飞狗跳。惠康早有准备，工程师们在会议室中各就各位，刘明君取回复印，招标文件便摊在面前。韦奇峰一页页浏览，心里一直翻滚，竟有分散和集中两个方案。集中方案是捷科的优势，系统被集中到市中心，这无疑是更大的赌注，胜者通吃，输者连汤都喝不到。骆伽这个新人，悄无声息地瞒天过海，暗度陈仓。他长长呼吸，保持镇静，不能让工程师们看出心中的慌张。

刘明君没来得及看文件，兴冲冲地介绍："北京是首都，我们拿下二期工程，就抢占先机布局全国，分散方案十分有利，希望极大，嘿嘿。"笑声充满得意，在会议室却显得滑稽。

"怎么会有两个方案，集中是捷科的优势。"

"客户关系肯定出了问题！"

"哎呀，只有三天时间，肯定做不完。"工程师们面面相觑之后嚷嚷起来，抗议声音四起。

韦奇峰顿时感到刘明君与骆伽差距之大，他完全不知道状况："明君，估计你太忙，先看招标文件。"

工程师们吵成一团，浪费着时间，发泄着情绪。韦奇峰两手扣在一起，围师必阙，他从来都给对手网开一面，不想斩尽杀绝，骆伽偏不识相，想弄成集中的格局，便是赢家通吃的局面，自己毫无退路。韦奇峰抚平领带，慢悠悠站起来，待会议室安静："人常说，商场如战场。我却觉得，商场似江湖，大家在这个江湖讨生活，不容易。无非是输赢胜负，然而是非成败转头空，留下不尽的恩怨情仇。因此，我向来有肉吃，便不会让大家饿肚子，哪怕是对手，都让你能啃啃骨头，喝喝汤。无论多少，都能吃到一些，用不着杀得血流成河。捷科的骆伽是新人，不地道，不守规矩，想吃独食，十四区两县合并成了市中心，大家都没退路。人家既然打响第一枪，我们只能迎战，反击回去，就让这江湖变成腥风血雨的战场吧！"

韦奇峰转身离开，回到办公室，抓起电话："闹姐，什么时候有空？帮我约刘树新。"

一个工程师探头进来问："方案按照分散还是集中的来做？"韦奇峰想都不想："分散的。"

怎么会这样？两套方案！唐南军揉搓着招标文件，谁动了手脚？谁在幕后完成了布局？韦奇峰不会做这种孤注一掷的事情，难道是骆伽？他拨通赵

勇电话：“去找方处长，查查怎么回事。”

“大师兄，按照什么方案做？分散还是集中？”

“都做，两边押宝。”

赵勇放下电话，铃声再起，又是田蜜爸爸：“是我赵勇，你考虑得怎么样了？”话音未落，田蜜妈妈抢去电话：“赵勇，我跟你说，我今天下午陪女儿去医院打胎，你看着办，你儿子的命就捏在你手里了！”

周锐那天唱了一首歌，仍然紧张，却从黄静手中拷回文件，这其实是交管局的建议书。他帮赵洪河写标书的时候，就想好了思路。现在，打印出来的文件在雷励行手中，三十二个节点的深蓝果然是方案的核心。当周锐和骆伽第一次提起交管局项目的时候，雷励行就判断出机会，用讲故事的方式，指点着骆伽和周锐。他们性格极端相反，极端互补，神奇的爱情力量却将他们紧紧捆在一起，两只菜鸟迅速成长，突飞猛进，展翅翱翔。

然而，将希望寄托在他们身上？雷励行没有这么天真，他抓起手机，压低声音：“何秘书吗，帮我约一下刘副市长。”他放下手机，心却累了，即便打败周晓群又能如何？威胁暂时消除，还有一场一场的硬仗，什么时候才是尽头？雷励行合上书本，忍不住想起了她，夏冰，那才是平静的心灵港湾。

骆伽竖起耳朵，周锐也听出来：“雷先生，刘副市长是谁？”

雷励行是捷科大中华区副总裁，久在商场，岂能无知无觉？他通过骆伽和周锐的描述，早就看透形势，李玉玺要放长线钓的大鱼，便是刘永华。

121 ╱ 周四，晚上六点五十分

明天就要招标，王锴做着最后的选择。

如果单从生意角度，王锴对终端设备毫无兴趣，终端设备说白了就是电脑，满大街都是，价格透明，顶多5%的利润，金额仅有几千万，毛利顶破天就是一两百万，没什么赚头。他只是咽不下这口气，田蜜那档子事儿在圈内传为笑谈，不能善罢甘休，绝不能赔了夫人和孩子又折兵，不能比周瑜还窝囊，必须废掉中联。

核心设备支持谁呢？脚踩两只船，也必须选一只，从利润上看，做惠康赚六千四百万，做捷科赚八千万，看似利润不少，其实并不多，从上到下层

层盘剥，现在的官员啊！

“王总，想心事吗？”骆伽进了海棠居。

王锴笑着伸出双臂，恭喜骆伽，她说服刘树新，做出集中方案，扳回局面，让人刮目相看。她却笑着再次躲开拥抱问：“恭喜什么？”王锴打开公文包，取出惠康新的薪酬条件，赵洪河突然强烈支持捷科，张大强重新归来，形势今非昔比。加上王锴的强烈游说，韦奇峰终于开出让人满意的薪水，年薪三十八万，几乎是骆伽现在薪水的四倍。

“三八，这是什么意思？”骆伽弹弹纸页，用眼角扫着王锴。

王锴顿悔，这个数字没过脑子。

“您看看我的数字，哪个更有诚意？”骆伽不等回答，从驴包中取出两份文件，一份递给王锴。这页文件只有一页纸，列着产品清单和详细报价，深蓝，三十二个节点，五点五亿人民币，百分之八十折扣！王锴心脏怦怦跳起来，抽出计算器详尽计算，采用集中方案，报价从三点二亿增长到五点五亿，折扣又多给了五个点，一点六五亿的利润，比惠康整整高三倍。

一点六五亿的利润，王锴难以拒绝！

他已经忘记骆伽劝跳槽的事情，抬头来看着她，装着不动心：“捷科很有诚意，我心领了。”

骆伽打开小雷达锁定王锴，不放过他语气和眼神的一丝波动：“明天就要开标，您怎么想？”

韦奇峰关系深厚，掌握着李玉玺转正的关键，刘树新也不好惹，骆伽又开出难以拒绝的价码，王锴大脑错乱，像夹在两垛草间的驴子，两边各有各的好，反而难以选择。他继续脚踩两只船，口中两头讨好：“你放心，我肯定支持你。”

骆伽早就熟悉他的目光规律，他眼神一虚便知心意，又抽出一份文件：“王总，这是代理协议，我们将放入建议书中，您要么今晚签，要么永远也签不了。”

骆伽说话的时候，迸发出奇异的神采，王锴仿佛看花了眼，那个甜美的女孩短短几个月便能发出如此强大的气场，不在韦奇峰之下，假以时日，不可限量。可是，二期工程谈何容易。骆伽将协议塞进王锴手中，再放重话：“韦奇峰通过李闹，放长线钓大鱼，做通刘副市长的工作，便以为二期工程唾手可得吗？”

骆伽把韦奇峰的秘密掏出来，摊在桌面，王锴手中的协议竟紧张得哒哒抖动。骆伽眼中闪耀着一丝邪气，戳向王锴最致命的痛点：“王总想必知道田蜜和赵勇的事情，丢了女朋友没关系，可是儿子管别人叫爸爸，您心里的滋味好受吗？”

王锴勃然大怒，推开桌子站起来瞪着骆伽，怒吼：“你是谁？凭什么管我闲事。”

骆伽端起豆浆饮了一口，笑着说：“人生就是不断的选择，我也许可以帮您出些主意。”

王锴仍不消气，愤愤不平反击：“你以为你能赢吗？你知道韦奇峰是什么人？他永远藏着你猜不到的后手。”

“刘副市长明天将会见捷科首席执行官葛士纳，签署智慧城市合作意向书。”骆伽轻松地靠在椅子上，心里一惊，她从王锴话中听出来，韦奇峰还有不为人知的秘密。

说服别人无非诱之以利，或者帮他发现燃眉之急，骆伽两手抓两手硬，先用一点六五亿的利润诱惑，再揭穿韦奇峰底细，让王锴感受到危机，迫使他屈服。

“我一定要赢，王总想知道为什么吗？”骆伽起来，抓起桌面的车钥匙：“走，我们去兜风。”

王锴呼唤服务员结账，一溜烟地跟出去，骆伽进了宝马越野车的驾驶位置，拍拍方向盘说：“这车不错。”

王锴随口说句：“是啊，当然不错。”骆伽侧脸看着他，面如冰霜：“王总，你没听懂我的意思。”

王锴细一琢磨，恍然惊醒，竟呆呆地说不出话来。骆伽猛踩油门，唤起强大的推背感，速度急升，宝马狂啸着向前蹿出。

“慢点儿，时速一百八十公里了。”王锴心惊肉跳，看见骆伽眼角挂着泪水，“你哭了？”

骆伽用手狠狠擦掉泪水，泪珠又蓬勃涌出，武汉的医院刚打来电话发出病危通知书，骆南山病情恶化：“爸爸又住院了，我就要成为没有爸爸妈妈的人了。”

王锴不知该怎么安慰，伸手去抹她眼泪，被骆伽推开。她再踩一脚油

门：“你知道我为什么加入捷科吗？为我爸爸，你要帮我一个忙，让那些人付出代价。”

“生意就是生意。”王锴只认钱财，这数千万的利润决不能放口，他又放软口气，“伽伽，你知道吗？韦奇峰熟读《李卫公问对》，熟知奇正兵法，他总会保留着出其不意的一招。”

“这么说，王总是铁了心了？”骆伽踩死刹车，等着王锴答复。

“二期工程涉及永嘉集团的上市计划，伽伽，我确实不能帮你。”王锴没有退路，明天就要招投标了，韦奇峰后招奇绝，骆伽必然掉入陷阱，即便一点五亿的利润，王锴都不敢去碰。

哎啦！刺耳的刹车声响起，王锴的脸撞在前挡风玻璃上，贴成面饼形状，骆伽把车钥匙扔给王锴，跳下车，砰地关门：“王总，希望你不要后悔。”

122 / 周四，晚上八点三十分

明天就要招投标，仍然是周锐讲方案，他本想好好准备，却被骆伽拖到了钱柜，黄静早在包间，你一首我一首，似乎没有什么不妥，就是唱歌。周锐取自助餐的时候，见到一个消瘦的背影，没认出来，却被他从侧面猛地砸在肩膀上，满口陕西口音：“周锐，你娃也来唱歌？”

周锐看着这个瘦子，实在认不出来：“你，你是？”

“我是二胖啊，曙光小学，记得吗？我结婚以后就瘦成这样了，男人命苦啊，首都男人最苦啊，买房买车为老婆，哎！”

二胖？他排行老二，却是小学班级里最胖的同学，结婚竟这么惨，把那么胖子变成瘦猴？周锐仔细去辨认五官，依稀想起来：“你来北京了？”

“我大学毕业就在北京，听说你也在，今天真巧，我们正同学聚会呢，就遇到你了，十几年没见了吧？还记得魏碧慧吧，她也在。”二胖精瘦了，性格没变，张牙舞爪的样子。

骆伽无巧不巧地出现，向二胖眨眨眼睛，蹭到周锐身边问：“这位是？”

“我是二胖，周锐小学同学，你是他女朋友吧？周锐你有本事！”二胖竖起大拇指。

周锐奇怪地看着骆伽和二胖：“你怎么知道她是我女朋友？”

二胖说漏了嘴，转着眼珠想强掰过来：“嗯，嗯，你们有夫妻相。”

周锐再不是以前那个不会用目光倾听的傻瓜，小狗看他几眼都要琢磨出原因，何况二胖，立即判断出来不对，却不知道原因，正要询问，骆伽怕二胖言多有失，急匆匆把他们拉向包间：“一起唱歌吧，你们同学遇到多不容易！”

二胖端着盘子，细瘦身躯蹦蹦跳跳地向包间走去，周锐愈加奇怪，他怎么知道几号包间？再联想到刚才他目光转动，心中犯疑，他却猜不透骆伽的安排。不一会儿胖胖的戴着眼镜的女子进来，二胖反客为主，蹲在沙发上介绍：“她来插班的时候，曹老师让她自我介绍，她说，我未必会是最聪明的，我未必会是最美丽的，我未必会是最优秀的，我未必会是最瘦的，我们都称赞她谦虚时，她突然说，大家好，我的名字叫魏碧慧。”

二胖变成瘦子，魏碧慧却发了福，三个人中只有周锐变化不大。骆伽拍着双手：“你们同学相会，一起唱首歌吧。”

“好好，《打靶归来》。”二胖嚷嚷着，这是二三十年的红歌，现在很少有人听过。

周锐心脏狠狠被触了一下，就是这首歌，那晚的歌咏比赛情形钻入大脑，情绪立即沮丧。骆伽不由分说选了歌，她今晚操作一切，雷励行却是幕后导演，精心设计就为重现当年的场景，揭开伤疤才能刮骨疗伤。

音乐响起，瘦二胖率先扬起嗓子唱起来：“日落西山红霞飞，战士打靶把营归，把营归……”

魏碧慧把麦克风递给周锐：“来，一起唱。”

周锐低声跟着唱起来。这首歌曲无数次地在他童年梦境中出现，每个音节都回绕在他耳边，泪水沾满枕巾，他轻轻唱着却发不出声音，接近结尾，那段让周锐抱憾终身的结尾：“歌声飞到北京去，毛主席听了心欢喜……”

二胖突然停止歌唱，转过来看着周锐，雷励行交代过，这段结尾必须由周锐完整地、大声地独立地唱出来，才能抚平那段伤痛。周锐唱到最伤心的部分，歌声戛然而止，包间里寂静无声，把麦克风向沙发上一扔，泪水在眼眶转动。

“继续唱啊，周锐，没关系的，都过去那么多年了。”魏碧慧又把麦克风递过来。

骆伽在旁边仔细观察，这是雷励行交代的，把他带回到童年找到失去的记

忆，可是周锐到底忘记了什么？这段记忆真的能治好他的心理障碍吗？明天就要招投标了，如果治不好，技术得分肯定惨不忍睹。她灵机一动，抓来黄静的帽子斜戴上去，冲到前面：“我就是周锐，我唱，我唱。”

骆伽抢来麦克风，在曲调未落之前接下去：“毛主席听了心欢喜，夸咱们歌儿唱得好，夸咱们枪法数第一。”

骆伽故意模仿周锐的样子，各种乱七八糟地走调，明显地刺激周锐，黄静暗暗着急，骆伽到底是什么目的？周锐果然紧紧皱起眉头。骆伽愈演愈烈，在最后停顿的刹那，忽然尖着嗓子走调唱出，这正是当年周锐唱错的地方，她右手一挥，一束鲜花在空中划出一道轨迹，扑哧掉在周锐脚下。周锐紧紧咬住下唇，狠狠看着骆伽，骆伽却突然转向二胖：“当时是这样吗？”

二胖点头。

“然后呢？”骆伽也很担心周锐的情绪，但这是雷励行的叮嘱，再现当时的情景。

魏碧慧难以忘记那一刻，详尽地说道：“当时我在第一排，鲜花从我头顶飞过去，领唱的同学本来该唱出来，却被周锐搞坏了节奏，唱不出来，更糟糕的是，我没有反应过来，与好几个同学一起，也抛出了鲜花。”

魏碧慧从茶几上抓起鲜花向空中扔去，再现当时的情形，二胖走到门口，挥着手模仿班主任：“曹老师反应最快，靠近舞台，示意大家重新唱起来。”

“然后怎么样？”骆伽询问周锐。

周锐记忆只到这里，那束鲜花划过大剧场，曹老师交集的面孔，两个领唱同学的慌乱，舞台下评委们错愕的神情，童年的周锐已经吓傻了，然后发生了什么？他咬着嘴角摇头。

二胖向门口走去，替周锐回忆：“我们下了舞台，只有周锐一个人孤零零地站在板凳上，我们都知道搞砸了，报成绩的大喇叭响起来，我们的分数果然垫底，我忍不住冲回来。”

“你要做什么？”骆伽拦在他面前，扮演周锐的角色。

“我把他掀翻在地面，周锐滚倒舞台角落，掩面痛哭，膝盖流着鲜血。”二胖比比画画描述着当时的情形。骆伽模仿着，她本来就学表演，大声惊呼，蜷缩在角落里，抱着膝盖，发挥着演技，眼中含满泪水。

周锐看着骆伽扮演的自己，那段过去活生生呈现在眼前，他仿佛回到童年，就是这样，膝盖痛得要命，更痛的却是心，梦寐以求的去北京演出，毁在自己手里！他陷入深深的自责，不能原谅自己。

“周锐第二天来上课，低头进了教室，不敢与同学对视，面朝墙走到座位，从此之后，他再也不与同学说话。”魏碧慧说着，骆伽再次模仿童年的周锐，面朝墙壁，可怜巴巴地溜到沙发上，坐下来低头抱着膝盖，她歪戴帽子，活脱脱装出小学生样子。

“同学们都很失望，也不理他，还会结伙欺负他，比如打掉他的帽子。”二胖举手啪地拍掉骆伽头顶的帽子，骆伽全身哆嗦，更深地躲进角落。

“那是我应得的！我搞砸了那场演出！”周锐大喊出来，他只记得自己的错误，却尽力避免的回忆起后来那段痛苦不堪的记忆。

“你去食堂买菜，饭碗被同学打落，那是应得的吗？”二胖又啪地把骆伽手中的餐盘打掉。

“你们到底要做什么？”周锐被声音惊醒，回到现实。

糟糕，周锐必须回到过去，不能回到现实，骆伽突然蹲下，从地面装作捡起盘子：“然后怎么样？”

“他捡起掉在地上的饭菜，放在盘子上，走到角落默默地一个人吃着，脸上还有笑容。”二胖清晰地记起来，其实打掉周锐饭碗的便是他。

骆伽表演捡起饭菜，躲在角落脸上挂着诡异的笑容默默去吃，二胖走到周锐身边：“你为什么笑，吓死我们了，当时。”

“那是应该的，我弄砸了比赛！”周锐脸上又挂起那种可怕的笑容，虽然时间过去将近二十年，心底的回忆仍是那么鲜活。

“你记得后面的事情吗？”二胖逼近周锐眼前，盯着他的瞳孔。

“哦，还发生了什么？”周锐抹掉了那段回忆，那太痛苦，一切都是自己造成的，应得的。

“我们踢开你的饭碗，质问你为什么破坏歌咏比赛，有人动手了，你不能呼吸。”二胖将周锐撞在墙上，用膝盖顶着他，手腕紧紧卡住脖子。

咳咳，周锐脸色涨红，那段记忆活生生地展现在面前，不容逃避，五六个同学包围了他，拳脚相加，唾沫，咒骂，拳头，鲜血四溅，还有周锐尖利

的哭声。骆伽尽力表现，还原当时的周锐，左躲右闪，躲不过周围的拳脚，撞到茶几，把桌面的水果饮料扫落地面，她大声地惊叫，已经融入周锐当时的情景，悲从中来，抱头放声大哭。

“你们在干什么？”黄静不解地看着这一切，她哪里明白雷励行的用心，看着满屋子的人进入癫狂状态，惊吓了她。

周锐眼梢一动，现在并非二十年前，就要惊醒。这是最关键的时候，他一旦从过去的回忆中苏醒过来，治疗便要功亏一篑。骆伽急急走到黄静面前：“曹老师，他们打我。”

“曹老师不会原谅我的，她为了歌咏比赛费尽心血，怎么会原谅我？”周锐再次被拉回到二十年前。

“你忘记了吗？”魏碧慧走到周锐面前，挡在面前，二胖赶紧把黄静拉到一边，她差点儿破坏了这次诊疗。

“忘记什么了？”周锐茫然，这些早就被他刻意忘记。

“三天之后，你来上学的时候，曹老师在课堂上说的话，你爸妈也在。”魏碧慧对那一天记忆深刻，那是小学期间最严重的肢体冲突。

“我什么都没说，我说自己摔倒的，他们不相信。”周锐急急辩解，他想起来了，妈妈流泪为自己换下撕破的衣服，包扎膝盖、额头和胳膊，所有流血的地方。爸爸含着泪水，紧紧咬着牙，在周锐印象中，爸爸第一次那么生气。

“从那天起，你更沉默自闭了，每天只学习，不和任何同学交往，你本来很调皮，学习成绩也不好，可是毕业考试的时候，你考上了六中，西安当时最好的中学。”魏碧慧没想到，记忆是如此的鲜活。

记忆清晰地浮现在眼前，妈妈拿到成绩，骑着自行车从楼前的小路风风火火地绕过来，脸上带着掩饰不住的兴奋，爸爸把自己举起来，全家开心地大笑，在家里流泪庆祝，不仅为庆祝考上最好的中学，也为摆脱那个噩梦般的经历。周锐没有被击倒，反而愈挫愈强，他更加勇毅和专注，坚忍不拔，却变得沉默寡言。这很难说清是好还是坏，他专注于学习，考上最好的中学，高考成绩超出录取分数线一百多分，他可以挑选清华北大最好的专业，他默默选择了父母所在的大学，他自闭了，不敢离开父母的温暖，大学四年，他没有住宿舍，而是住在家里。直到大学毕业考到北京读研究生，他遇到了骆南山，然后便是骆伽，开始了新的生活。总之那一页揭过去了，他幼小的心灵受到重创，埋下了变异的种子。

“二十年了，我们再也没见过，我一直想对你说，对不起。”二胖走到周锐身边，他的泪水沾湿了衣领。

“是我的错。”周锐依然很顽固。

“我们都曾经怪你，可是长大之后渐渐明白，我们那时都是孩子，谁不会犯错？你不是故意的，我们能看出来，当你头破血流蹲在地上的时候，我就后悔了，这么多年，我一直想亲口对你说，对不起！”

“我们曾经是好朋友，一起上学下课，无忧无虑，自从那件事之后，你再也没有和我们说过一句话。”魏碧慧心里也压着这件事，“知道吗？我们每年去曹老师家里拜年，她每次都问你，问你在中学的情况，非常细，问你是不是和同学说话了？成绩怎么样了？你高考成绩出来，她逢人便讲，周锐在六中考了第十名，清华北大随便挑，你知道她有多开心吗？”

“老师现在还好吗？”周锐听到这里，泪水又涌出来。

“她退休了，她常常责怪没有保护你，她当了三十年小学老师，一直为此耿耿于怀，我们去年去看她，她总用眼神寻找，她在寻找你，每次都是失望和伤心。”魏碧慧常与曹老师联系，往事仿佛就在眼前。

二胖递过来一张纸片：“这是曹老师的电话号码，你随时都可以打过去，她等了二十年。”

二十年前的过去迅速闪回，记忆有了生命，曹老师严厉地训斥同学，她摸着自己的头劝慰，饱含泪水，轻轻抚摸自己的伤口，抱着自己受伤的肩膀叹气，目光像妈妈一样。一幕幕浮现在周锐眼前，二胖的道歉，魏碧慧悄悄地打来午饭，我看见他们的歉意，却选择熟视无睹，只要说声没关系，他们便会重新接纳自己，我却选择了自闭，一律不回应，不理睬。

骆伽取来纸片，拿出手机递给周锐：“打给曹老师吧。”

周锐眼眶中噙满泪水，眼前一片模糊，骆伽打开手机免提，按照号码拨了过去，铃声响了两声，那边便传出一个男声。骆伽替周锐问道：“请问，曹老师在吗？”

电话那头沉寂，二胖核对号码，没错：“请问，这是曹老师家吗？”

“是，可是我妈妈已经……”电话那头的男子哭泣起来，大家模糊想到什么，他的回答果然证实了猜测：“两个月前走的，你们是妈妈的学生吗？”

二胖得知噩耗，脸色难看极了，魏碧慧已经抹起眼泪，他们无心再提歌唱

比赛的事情，询问着老师身后的安排。骆伽却十分着急，周锐心障没有破去，明天就要开始招投标，方案介绍最为关键，曹老师却离世了，该怎么办？骆伽等他们话题渐微，试探着询问：“曹老师有留下什么话吗？”

“啊，对了，妈妈有一段录音。”曹老师儿子被提醒，去寻找磁带和录音机，过不多会儿回来，“这是妈妈临终前给每一期学生的磁带，我放给你们听。”

曹老师念着每个学生的名字，叙述着熟悉的往事，从入学到期中期末的考试，每一次运动会，每一次大型的活动，她的声音极为虚弱，将要断绝之际，便停下来重新录制，她当过五六期班主任，录制肯定用了不少的时间，她在燃烧着最后的生命。周锐骤然听到自己的名字出现在老师口中，恍如隔世，自从歌唱比赛之后，他就力图忘记这些记忆，却在骆伽的导演下活生生呈现在眼前。

曹老师说到了那次歌唱比赛，即便没有去北京参加比赛，他们仍然是雁塔区的冠军，一个令曹老师记忆的时刻：“二胖，碧慧，你们在北京，听说周锐也在，自从他转学之后，我就没有再见过他，逢年过节，你们都来，唯独他不在。我听说，他在新学校里学习不错，考上很好的大学，我心里很难受。我一直说，你们就是我的孩子，可是我没有做到，那次歌唱比赛，周锐失误，二胖和几个同学掉头回去，我本来应该阻止。我也应该找周锐好好谈谈，及时与同学们讲清楚，我也没有来得及，第二天便发生了那样的事情。我扪心自问，如果失误的不是周锐，而是我自己的儿子，我会怎么样？我肯定会把他搂在怀里，保护他不受伤害。”

曹老师讲到这里，声音极为虚弱，暂停了好一会儿才继续说：“二胖，碧慧，你们帮我找到周锐，放这盘录音给他听，周锐，请原谅老师，好吗？”

曹老师停下声音，辨不清这是她休息，还是等待回答。周锐泪流满面，拼命点头，他只记得自己搞砸演唱会，内疚自责，强迫自己忘记了其余的记忆，心里本来就没有怨恨，反而满满的都是曹老师慈爱的回忆，向电话中大喊：“老师，谢谢你培养我长大，都怪我搞砸了比赛。”

曹老师体力恢复，继续说下去：“周锐，谁都有失误和过错，这很正常，老师想请你做一件事，你能答应吗？我们再唱一遍那首歌，接受老师的道歉，好吗？”

电话中飘出曹老师的歌声，骆伽为周锐拭去纵横的泪水，击打节拍，陪他一起唱起来：“日落西山红霞飞，战士打靶把营归，把营归……”

她按照雷励行的指点，找到二胖和魏碧慧，找回周锐遗落的记忆，找到自闭的根源，缝补了二十年前的伤口，周锐终于完整唱出这首歌曲，可是，明天的招投标，他能够超水平发挥吗？

123 周五，上午十点整

大会议室中人山人海。

赵勇早早来到会场，交了标书，坐进后排位置，观察形势。唐南军碰碰他胳膊问："协议准备好了吗？"如果一切顺利，下午便能宣布招投标结果，中标厂家留下来协商合同条款，择日举行签约仪式，所以每个厂家都备好了协议。赵勇拍拍电脑回答："在这儿。"

"拷给我，检查一下。"唐南军取出U盘，交给赵勇。

韦奇峰依旧三件套西装，坐在第一排中间位置，感受到捷科扑面而来的咄咄逼人的气势。自从雷励行上任，惠康很多项目都遭受了巨大的竞争压力，他拐弯抹角打听，对手竟然是捷科的新人。一支队伍正在锻造，走向强悍的巅峰，假以时日，他们将一波波扑过来。骆伽就是先锋，刘明君在团队中本算高手，在最根深蒂固的根据地，竟然毫无还手之力。韦奇峰亲自上阵，凭着累积数年的关系，使出吃奶气力，也占不到上风。他不寒而栗，雷励行他到底是个什么样的神奇人物？幸好，雷励行与周晓群势不两立，如此强悍的敌人终会被自己人干掉，也许这就是宿命。

骆伽踩着点儿到达，像磁场一样，吸引着每个人的注意力，她不避不让走到中间，挨着韦奇峰坐下，周锐跟班一样在半步之后，挤进两人中间。韦奇峰依旧看着主席台，当周锐不存在，旧事重提："人力资源开出了新条件。"

周锐左右看看，才知道韦奇峰在与骆伽说话，她要去惠康？骆伽向他解释："他们通过永嘉集团来挖我。"

"满意吗？"韦奇峰转过头来看着骆伽的表情。

"我们赢下这个订单，你们会不会给她待遇再加一些？"周锐的反问十分巧妙，也很合理，骆伽打得越狠就越有价值，惠康肯付的薪水就越多。

"据我所知，跨国公司不允许办公室恋情，曝光之后，总得有人离开，何不未雨绸缪？"韦奇峰淡淡地用了一个完全不同的理由劝说骆伽辞职，这句话噎住了周锐，他们偷偷摸摸在一起，早晚都要被发现，必然有一方辞

职，韦奇峰占了上风：“没关系，你可以再考虑一下，你们即便输了，我们也不会降条件。”

骆伽不肯吃亏，替周锐反驳：“小希来了捷科，不用担心办公室恋情，你们为什么反而分手了？”

韦奇峰脸上一阵红一阵白，呆呆看着天花板，骆伽立即读出表情，他仍对罗小希念念不忘。

突然，会议室两扇门大开，众人纷纷抬头，方恩山带队进去，反而坐在主席台的末尾，赵洪河自然而然居中而坐，评委们各自入座，王锴坐在二人之间，张大强最后进来，全场哗然，他怎么会再现招投标现场！他不是被废掉了吗？

“大枪！”

“张大强。”

“张主任。”

三种声音一起冒出来，各自体现出不同的关系，骆伽凝神观察销售代表们的反应，周锐嘴巴送到骆伽耳边：“赵勇和唐南军很吃惊。”

神色如常的人肯定知道真相，才是真正的对手，周锐和骆伽倾听的基本功炉火纯青，在张大强出现的片刻，余光一扫，主要对手们的表情尽入眼帘，便能判断出关系深浅和竞争态势。众人之中只有韦奇峰神色如常，正在笑呵呵地看着自己。

张大强不像以往那样趾高气扬坐在中间，而是挤在靠门角落，视线扫下来，厂家代表们的目光退避三舍，骆伽目光毫不躲闪迎上去，碰在一起，点点头，嘴角向两边一挑，做出轻微笑容，释放出善意。张大强露出难以察觉的笑容，目光掠过周锐直指韦奇峰，不怒自威，目光如同泰山凌空压下，韦奇峰不能硬抗，不得不低头向下，挫折感油然而生，这个张大强，一周未见，竟然变得如此强悍。骆伽眼观六路，耳听八方，伏在周锐耳边：“张大强和韦奇峰对上了。”

“怎么知道？”周锐小雷达的功率远不及骆伽，还浑然不觉。

骆伽一边说话，注意力仍然锁定主席台，目光落在王锴身上。王锴不顾在大庭广众之下，向骆伽举手微笑，尽显支持态度，引得韦奇峰赫然警觉。她目光再射向赵洪河，他却一副悠然神态，目光移向张大强，微微一笑。骆伽立即读懂目光中含义，张大强回来了，那是绝对的利好，这就是赵洪

河微笑的原因。骆伽转向方恩山，方恩山却把目光飘开，按下麦克风，老生常谈地宣布：“我宣布，北京市智能交通系统二期工程硬件招标正式开始。请各个厂家提交建议书，以及相关文件，如果不能提交全部文件，或者文件不符合要求，将取消本次招标资格。”

骆伽目光这么一扫，立即辨别出来，赵洪河、王锴和张大强倒向自己，方恩山却仍支持惠康。她目光再向评委们扫去，去判断他们立场，两名评委目光跳开，显示心中发虚，形迹可疑。骆伽记下他们名字，递给周锐：“查查这两个人。”

“标书完整，进入商务标环节。”方恩山的宣布突然起来，惊住众人，技术标与商务标顺序调整，游戏规则顿时改变，这次招投标不同以往。

“顺序调整，他不知道。”骆伽用余光锁定韦奇峰，看出了胜利的曙光。骆伽竟能在上百人中间，感应到每个人的表情和目光的变化，从缝隙中找出人心中的秘密，周锐与骆伽朝夕相处，仍然震惊，却被骆伽按在膝盖：“我的小雷达，是不是很强悍？”

周锐承认，骆伽突然贴在他耳边：“嗯，告诉我，你对静静是不是有好感？”

骆伽除了观察招投标的形势，还有余力惦记此事？她在招投标现场眼观六路耳听八方，竟有百万军中取上将首级的气势。周锐惶然，慌乱地否认，却暴露内心秘密：“她是你朋友，我怎么能？”

骆伽转过头来，寻找他目光中的蛛丝马迹：“那天，她怎么让你开口唱歌的？”

“中联集团，报价两亿五千六百万元，百分之五十折扣，最终一亿两千八百万元。”工作人员拆开文件包，宣布商务标，打断了周锐与骆伽的对话，商务标一开两瞪眼，速度极快，“升阳电脑，报价一亿六千万元，百分之六十折扣，最终六千四百万元。”

升阳也是一家美国公司，规模比捷科和惠康小了不少，常常采用偷袭战术，这次报出跳水价，想靠低价偷袭赢标，引出一片惊呼，没想到招投标小组突然将商务标提前，评委们先入为主，必会猛扣技术分，升阳偷鸡不成蚀把米，必死无疑。会议室众人成天招投标，猜透升阳用意，哄堂大笑，连评委们也笑歪了嘴巴。

周锐皱紧眉头，骆伽手指轻勾他手掌，怎么啦？周锐嘴巴移她耳边分析，升阳报出超低价格，价格幅度被大大拉宽，得分差距将被拉大，对报出高

价的捷科当然有利。韦奇峰听见，侧头看周锐一眼，向骆伽说：“你的工程师不错。”

“中国惠康，报价三亿五千万元，百分之五十五折扣，最终一亿五千七百十五万元。”

“捷科中国，报价五亿五千万元，百分之五十五折扣，最终两亿四千七百五十万元。”

会议室又一阵惊呼，捷科竟然报出天价，竟是升阳的四倍，这种情况极为罕见。商务标公布完毕，工作人员经过反复检查和确认，价格分迅速算出，一目了然地投射到屏幕上，捷科仅得五分，惠康的商务分是十二分，相差七分，很大的差距。

短短十分钟，商务标宣布完毕，结果也计算出来。方恩山拿起麦克风，宣布进入技术评标环节，要求厂家代表不要离开现场，准备进行标书的技术应答。骆伽偷偷握握周锐：“分析一下。”

新的招投标流程压缩了操作空间，更加公正公平公开，谁会这么做？谁能这么做？刘树新出手了，周锐侃侃而论。

“骆伽能赢吗？”雷励行侧身问罗小希。

“很难。”罗小希对韦奇峰的布置十分清楚，骆伽即便破去李玉玺放长线钓大鱼的谋划，面前仍有致命的陷阱。

这个季度的最后一周，交通能源团队都被召集到北京，参加公司年度晚宴，总结过去，规划未来。其他部门都在各自区域开会，唯独能源交通事业部聚集北京，大家心知肚明，必有大事。

会议室中间坐满来自全国的上百名销售人员，唯独没有正在参加招投标的周锐和骆伽。造反的东北、华北、华中、西北、西南、华南、台湾主管整齐地坐在会议桌一排，中立的香港和华东区主管不蹚浑水，靠在墙边，销售人员密密麻麻聚集在后排，雷励行坐在会议桌的另一面，背后有二三十个新人，四方壁垒分明。雷励行泰然自若，不把即将来临的暴风骤雨放在眼中，叫起罗小希：“把数字放出来，我们看看。”

销售业绩惨不忍睹，罗小希按照从好到差的顺序报出来：香港，目标五点二亿，实际完成六点三五亿，完成率百分之一百二十二。香港团队和雷励行身后不明真相的新人们噼里啪啦地鼓起掌来，七名坐在第一排的造反主管们一声不吭，冰冷的气势让掌声迅速没落下去。罗小希继续宣布华东区，业绩也还不错，她停顿一下读出越来越惨的数字，西南区目标，二点

五亿，实际完成一点二亿，完成率百分之四十八；华北区目标五点六亿，实际完成一点八亿，完成率百分之三十一。

方宏伟的华北排在最后，不堪一睹，气氛凝滞，会议室死寂。罗小希关掉投影仪，会议进入总结阶段：“这是上个季度的情况，香港团队先说说吧，你们做得这么好，有什么好经验？”

没等尴尬气氛融化，方宏伟突然一挥胖手，打断香港主管：“经验别讲了，先总结教训吧。”

骆伽不在，罗小希像盾牌一样，替雷励行挡上去：“也好，哪位先讲？”

“请雷先生先讲。”方宏伟业绩垫底，总结教训等于自我批评，他出招极狠，直指目标。

罗小希岂能不知道他的心思，再次出头：“这样吧，每人都有很多东西可以总结，不如给每个团队发张大白纸，大家同时写，然后每组选一人来讲。”

124 周五，上午十点二十五分

技术标的顺序按照商务分从高到低，升阳自然排在第一，他们弄巧成拙，哭丧着脸进入小会议室，挨墙坐下，如同被审的犯人。方恩山如同法官，确认出席者身份，干净利落地宣布，十五分钟介绍，十五分钟答疑，开始。

升阳的代表连接投影仪，开始介绍，评委们有了先入为主的廉价印象，招投标多花点儿钱没关系，就怕项目失败追责，最忌讳这种搅局的厂家。没等十五分钟结束，评委们便不停插话，各种刁钻的问题抛来，将厂家代表轰晕，十五分钟介绍和答疑时间竟搅在一起，时间结束，升阳代表们带着红绿青蓝紫各种脸色出了门。

方恩山对升阳没有好印象，胳膊肘按着评估表：“这升阳我不熟悉，请大家说说。”这句话耐人寻味，一句话便撇清了与升阳的关系，赵洪河和张大强也不说话，这升阳肯定是没人护的坏孩子，人精们哪能琢磨不出味道，说话便没有顾忌。

“升阳没有严格遵守标书，对建议书应答模糊，至少可以挑出五处来。”

“哪五处？详细说说。”方恩山鼓励，升阳商务分领先，必须把技术分打压

下来，不能让领导为难。专家就是砖家，专门扔砖头砸人，他们尽情发言，这种场合是言者无罪，方恩山对于批驳升阳的观点，频频点头称许，对于少数支持的观点，请其他评委反驳，让群众斗群众，直到把支持的观点打压下去。

意见迅速统一，方恩山发下评估表，客户方意见明确，专家们埋头打分，他们知道倾向和好歹，工作人员收起评估表的时候，大家心里都明白，升阳被轻松废掉。

125 / 周五，中午十一点三十五分

周晓群背手出现在会议室，与众人打着招呼，走到雷励行身边坐下，与叛乱的主管们面面相对："听说你们开会，我来听听。"

雷励行与周晓群本是数年的政治对手，表面上却和和气气，这就是高手的风度，小泼皮打架挥手就上，难看得要命，真正高手对决，即便生死相搏，也不会缺了礼数。方宏伟得了强援，来了精神，自告奋勇地挂起白纸，抢先开炮："数字大家都看到了，白纸黑字，华北区比去年差，前所未有的差，为什么这样？必须总结。我认为有三个原因：第一，士气消沉；第二，人员流失；第三，枪口对内而没有对外。这三者间有因果关系，因为枪口对内，导致人员流失，人心不稳便士气消沉。说到枪口对内，这是我们中国人的劣根性了，大家看看，我们流失了多少人？三十五个，流失了三分之一！赶走人的招数太多了，听猎头公司讲，我们内部居然有个黑名单，逼着猎头公司卖，不卖不给人家生意，听听，这招有多狠？"

周晓群打断质问，你有根据吗？他表面质疑，其实是一唱一和，借题发挥。方宏伟做了不少侦探工作，果然顺竿爬："这是黑名单，我们有人提供给猎头公司的。"

周晓群接来名单，仔细看一会儿，向雷励行确认："励行，有这种事情吗？"

雷励行不做无谓的争辩，承认："确实有。"

周晓群追问："哦，为什么？"

雷励行向来奉行不解释策略，否则便会被穷追不舍，被痛打了落水狗："宏伟讲得很好，我想先听完。"

周晓群很有风度，不再纠缠，伸手示意继续，方宏伟清清嗓子，振作精神："这些兄弟容易吗？有人供着房子，有人老婆怀孕，上有老下有小，没有功劳也有苦劳，狡兔死，走狗烹，公司逼着人家走，谁有心思做销售？业绩能不下滑？"

方宏伟重话说完，转向其他叛乱主管，把批斗延续下去："大家都在第一线，是不是这么回事？"

华南区主管起来，打响第二炮："宏伟说得好，说得对，我赞成。我再说一点，雷先生到广州，成天泡在楼下的咖啡馆，不见客户。你听不见前线的炮火，就瞎指挥，我们这些一线主管怎么办？"

炮火指向雷励行，香港和华东的主管看出了风向，帮着雷励行，便站错了队伍，发言中也少不了牢骚话。周晓群偶尔插话，看似询问，实则引导话题，攻向致命的所在，总结大会变成批斗大会。叛乱主管们炮火猛烈齐轰，新人们没有经历过政治斗争，目瞪口呆。周晓群挥手暂停炮火，问雷励行："大家讲了这么多，是不是也讲几句？"

一句辩解将招来十句反击，批斗就变成审判，这是周晓群精心导演的。然而，雷励行躲也躲不开，放下手机，神情中看不出蛛丝马迹，起身走到中间："大家都是好医生，病根都看出来了，想必有好的解决办法，我洗耳恭听。"

周晓群抢在主管们前赞同："好，大家把解决办法列出来，再讨论吧。"

罗小希手机震动，雷励行的短信飘进来：一杯咖啡，几块巧克力。她走出会议室，拨通骆伽电话，投标有结果了吗？

中联集团进来的时候，赵勇紧紧盯着王锴，会议室气氛紧张起来。王锴却悠然地看着天花板，完全不理睬。方案介绍异常顺利，重点介绍终端设备，终端设备无关紧要，金额只有几千万。王锴淡淡听着，不插话不提问，其他评委反而不适应，象征性地提了几个问题便过关，中联退出门外，时间只用了二十分钟。

看来大家对中联比较放心，没有疑问，进入评委讨论时间，方恩山笑着调侃："请王锴首先发言，王总，什么意见？"

评委们等着看好戏，王锴与赵勇有夺妻之恨，总会有所表示吧？他却神秘莫测地点头，一本正经回答："终端设备主要用在营业厅，技术比较成熟，我们软件产品都能支持，谁的都能用。"

方恩山听不出个所以然，便请赵洪河发言，他在招标中举足轻重，不可不

问。赵洪河听说过中联，态度偏向支持：“中联是国内电脑的老大，产品和服务都没话说，我没问题。”

方恩山最后问张大强，这包含着尊重的味道。经历仕途起伏，半年前与赵勇的那点儿冲突早已如同浮云一样飘过：“我同意赵支队，中联的产品能满足要求。”

“好吧，请各位专家打分。”方恩山问不出太多信息，乐得早点儿打分，内部讨论不到三分钟，评委们疑惑不已，王锴就这样将中联集团放行吗？

骆伽进到会议室，方恩山起来热情地招呼，与前面冷淡的态度判若两人：“来啦，春节过得好吗？”

骆伽语气中透露着亲切，有一丝演戏成分：“嗯，回家陪爸爸，又去新加坡参加培训。”

两人演戏给其他评委们来看，骆伽反而担心，方恩山此时客气，正为一会儿砍刀子。张大强死死盯着周锐，半年多前的事情，渐渐从他的记忆中褪色。那晚被唐南军放了鸽子，那个甜美的唱歌的小姑娘，漫天飞舞的人民币，都在他大脑的沟回之中沉浮消逝。张大强判断清楚，一期工程已经过去，当务之急是二期工程。

骆伽坐在侧面，心里没底儿，评委们被灌了一天，一般的介绍没有新意，印象不深，就很难得到高分，周锐能行吗？评委们喝茶，伸懒腰，闲扯着笑话，完全无视周锐的存在，这是很不好的迹象，如果不能在三分钟之内抓住他们的注意力，后面的内容根本进不了他们的耳朵。

周锐连接电脑，面向评委，仿佛看见曹老师的眼睛如同宁静的湖水看着自己。他目光先看一眼骆伽，她显然有些不安，再看正在呼噜喝茶的赵洪河，笑着点头，做出一个手势，请他放下水杯，嗯，不错，赵洪河很配合。周锐再看张大强，他正在与另一个评委咬着耳朵，周锐已经破去心理障碍，不畏惧与张大强相对，竖起手指嘘了一声。张大强猛地转身与周锐目光一对，周锐客气地点头，见到张大强脸上惊讶的笑容，他与方恩山和李玉玺势成水火，与自己那些小过节实在微不足道，果然他错愕之间坐直身体，进入聆听状态。

方恩山却举着一份大报纸，像一堵墙挡住周锐目光，摆足了居高临下的态势，透露出明确的含义：拒听你的方案。他好像看到什么笑话，竟嘿嘿笑出声来，评委们都注意到了他们的对峙。

骆伽紧张起来，方恩山如此明目张胆地支持惠康，举着报纸，向评委们传

达着无言的反对，如果此时开始讲述，人家根本不听，谈何评分。周锐昨天破去心障，心中毫无滞挂，他左手搭在讲台，收起笑容静静看着那份报纸，以及藏在报纸后面的方恩山。

“开始吧，时间到。”张大强吩咐。

不能开始，方恩山仍然举着报纸，嘿嘿的笑声更大，这已经不仅是拒绝倾听，而是一种强烈的抗议，可是怎么办？周锐总不能去扯报纸，骆伽困在其中，束手无策！周锐仍不说话，镇静地僵持，会议室陷入死寂，对峙的空气和不舒服的感觉笼罩。

“老方，我们开始吧。”赵洪河突然开口，他级别和实力都不在方恩山之下，他是打破僵局最好的人选。方恩山手腕一抖，不放下报纸便是不给赵洪河面子，心不甘情不愿地收起报纸，懒懒端起茶杯。

噼里啪啦，敲击键盘的声音在寂静中十分清晰。右边第二个评委，他怎么会跳出来作对？这声音替代了方恩山的报纸，传达着不屑和对立。技术交流没有开始，无声的较量已经开始，反对者跳出来，用各种方式干扰着技术交流。要是以往的周锐，既观察不到，也不敢反对，只会低头讲述，必然一败涂地！

今天的周锐却焕发出了神采，他向前压几步来到评委身边，西服衣角几乎扫到电脑屏幕，气势凌空压下去，迫使他合上笔记本，周锐悠然转身，走到评委中间，焕发出强大的气场：“我们探讨智能交通解决方案之前，我常常想几个问题，二〇〇八年奥运会，各国首脑和运动员云集北京，怎么保证奥运场馆周围的交通？北京每月有数万辆新车上牌，机动车保有数量翻番增长，道路怎么满足与日俱增的交通需求？市民素质良莠不齐，智能交通管得了车子，管不了市民，他们闯红灯，穿越车道，不遵守交通规则，我们有办法吗？”

周锐与评委们这场无声的较量如果用语言描述，至少十分钟才能讲清，其实却发生在瞬间，一般人甚至没有注意到这场交锋。骆伽被他举手投足折服，柔情蜜意泛上心田，看来爸爸极有眼光，周锐以往十分普通，甚至自闭，没想到破除心障之后竟如同换了一个人。爸爸病情加重，盼着自己早有归宿，更盼着能抱上孙子孙女，来得及吗？也许，应该，骆伽突然脸色涨红，天呢！我怎么胡思乱想想到了结婚！赫然一惊，她也是倾听高手，竟然被周锐气场笼罩，下意识思路狂奔。

招投标中，只要不反党反社会主义，厂家都可以充分表达想法。评委们早已浸于周锐气场而不自知，不明白他葫芦里卖什么药，皱起眉头深思，王锴忍不住问：“你什么意思？难道北京交通没办法了？”

周锐秉持先砍对手两刀，再介绍自己的法则："全世界任何大都市，交通系统都没有北京这么复杂，到底有没有十全十美的解决之道？"

评委们听出不对味儿来，招投标就是要介绍方案，一名评委质问："你什么意思？"

周锐不去讲方案，反而去砍惠康："设计方案有两个巨大风险，必须注意。"

在十五分钟内，周锐不需要征得评委们同意，只是为了试探听众反应，见到他们直腰挺胸，确认抓住了注意力："第一个风险是变化，车辆的增长，奥运会的举办，公交运输的发展，都意味着变化。智能交通能不能随需应变？如果不能变化，系统就要被淘汰，这次投资就会被浪费，时间是否允许我们更新系统？万一奥运会期间的临时交通规则不能实行，会不会影响奥运会？我们该承担什么责任？"

各个厂家大谈方案的先进性，周锐的讲法与众不同，不断去给竞争对手埋地雷："第二个风险是分散，产品处理能力不够怎么办？增加处理单元，将任务分散处理，大家看看这张照片。"

周锐显示出一张照片，技术人员坐在电脑上无法落足，这是机房中的常见情景："占用地方没关系，处理器多久交换一次数据，十五分钟？一辆车从朝阳区跑到海淀区，数据就要从一台服务器跑到另外一台，带来多大负荷？交通高峰期怎么办？电脑系统不停折腾，最终会怎么样？崩溃。多少罚款将会流失？"

周锐用足了夏冰卖海参的法子，两刀处处砍在惠康要害，十分钟屏蔽对手，五分钟介绍自己。没人打岔也没人提问，周锐目光紧紧锁定每个客户，再不逃避，便散发出有魅力的气场，周锐的心障破去，介绍完毕，评委们爆发出一阵掌声，连方恩山都难以置信地看着自己的双手，不应该啊！我不能给捷科鼓掌啊。

骆伽似笑非笑地看着王锴："王总的意见呢？您负责软件设计，一定对硬件有很多要求。"

在别人眼中骆伽专业客气，王锴眼中却是妩媚动人，他左右摇摆，拿不准立场，该攻击还是保护过关？此刻沉醉在骆伽笑容中，连声称好："捷科的提醒有道理，硬件系统必须随需应变，还要注意分散带来的风险。"

介绍完毕之后，厂家代表就要离场，骆伽起来握手致谢，到张大强面前，记事本忽然滑出掉落地面。张大强反应极快，弯腰捡起来，顺便说句不

错。

他们离开会议室，方恩山不动声色发出评估表。评委们看出骆伽关系匪浅，听出倾向性，埋头打分。评估表很快收集起来，方恩山将评估表递给工作人员：统计。

工作人员眼疾手快，三人一组，一人报出得分，一人噼里啪啦敲键盘，一人监督核查，数字汇总进表格，打印机吱啦着吐出报告，被封进信封交回方恩山手中。

方恩山掂着轻飘飘的信封，感受数亿人民币的分量，站起来："走，汇报去。"

周锐出门气场全消，紧张地问骆伽："还好吗？"骆伽牵着他走进安全通道无人的地方，看着他的眼睛："赵支队、方处长、张大强和王锴四个人，加上其他五名评委共有九人，赵支队记录五次，方恩山和王锴各记录三次，他们关注的要点，我都记录下来了。"

"大枪呢？"周锐摸不准张大强的态度。

骆伽故意坐在侧面，观察到每个人，又不被注意，周锐讲灵活应变的时候，张大强做了记录，总共点头五次，皱眉一次，骆伽在告辞的时候，笔记本故意掉落地面，张大强弯腰去捡记录本的时候，骆伽看了一眼："猜猜他写了什么？"

"哦，什么？"周锐尽管知道她的天赋，仍没想到她观察这么细致。

骆伽目光转向左上，露出回忆的目光："张大强的记事本非常潦草，右上角有分散两个字，被打上重重黑叉，显示他否决了分散的方案。还有，右边第二个评委，大约三十岁，戴着眼镜，穿着浅黄裤子，在你讲的过程中，目光十分散乱，好像有心事，是唯一没有听进去的人。"

"他是谁？"

"他来自规划设计院，没有给我名片。"评委从数据库里随机抽取，也不用向厂家介绍，骆伽拉着周锐从台阶来到顶层平台，钻进他怀抱："总的来说，棒极了。"

周锐揽着她的腰肢，闻着淡淡香味，虽然输赢变幻，感到全身心的满足。楼下二环路上车来车往，温暖的阳光照在头顶，她发丝凌空飞舞，他沉浸在无处不在的幸福中，世界只有两人。骆伽的身体突然脱离，睁大眼睛向后一退："那个评委眼神不对，非常反常，我猜到韦奇峰不为人知的秘密

了。”她坐在沙发上，手指迅速按键发出短信。

126 周五，下午两点十分

周晓群换了座位，坐在会议室中间，俨然是居高临下的法官，雷励行坐在长条桌一侧，叛乱的主管们摩拳擦掌坐在对面，外围是近百名销售和两位中立主管，就像陪审团，批斗大会转换成审判。

唯有一个小小的细节破坏了完美的审判气氛，雷励行面前放着一杯提神的咖啡，旁边还有几块用于补充能量的巧克力，是他吃剩的。六位主管处于亢奋之中，围绕着白纸宣泄不满，竟然没有想起去吃点儿东西，这一刻，他们看着咖啡杯和巧克力块，忽然升起一种被算计的感觉。

罗小希尽力维持局面，必须撑到北京交管局有了结果：“哪位先讲？”

既然翻脸，必须一棒子打倒，让他永世不能翻身，方宏伟豁出去抢先发言：“今年还有很多机会，我们有信心完成目标，我们不怕竞争对手，就怕有人从后面给捅刀子。”

周晓群继续借刀杀人，问方宏伟：“你说，怎么解决？”

“我不能跟雷先生共事下去了。”方宏伟抛出这句话，就是摊牌，会议室中立即寂静。

中立的华东区主管举起手来，他瘦弱苍白，戴着金框眼镜，文质彬彬：“我说几句，雷先生来之前，我们业绩是很差的，这个季度上去了，主要由于新人有不错的贡献，一般新人加入公司，第一个季度只能做到平均数字的五分之一，我们华东区，新人做到了百分之五十，他们下个季度肯定会有很好的收获，我有信心的。”

业绩最好的香港区主管举手发言，他们也有销售人员流失，找到替代人选后，迅速成长，对今年生意也有信心。总算有人为雷励行说话，气氛稍有改观。

周晓群却已经达到目的，低声问雷励行：“我们碰一下？”

“大家休息一下，吃午饭吧。”周晓群从座位上起身，这句话解放了肚子震天响的众人，销售人员散尽，主管们却被叫住，“你们别走，一起参加。”

李玉玺面前有两个密封的文件袋，他缓缓拆开第一份商务文件，升阳第一，捷科最后。他继续打开第二个，表格跃入视线，他抓起计算器按出结

果，手腕轻轻颤动，把两份表格合在一起，递给方恩山说：“念念。”

手机震动，王锴收到短信，悄悄去看，那是骆伽的短信：“那个戴着眼镜穿浅黄裤子的评委，是谁？”王锴一眼找出来，他来自设计院，名叫林深，敲入手机回复回去。骆伽多疑了，专家评委都是随机挑选，应该不会有问题。张大强手机也在跳动，他低头看了骆伽短信，目光锁定林深，他是什么来历？赵洪河掏出手机，看看林深，不认识，将手机放回兜内。

技术分第一名，中国惠康七十六分；第二名，捷科中国七十二分；第三名，中联六十五分。方恩山郑重地读出声来，捷科表现不错，技术分竟然落后？王锴恍然若失，他不偏不倚，给了惠康和捷科同样的分数。赵洪河紧皱眉头，他给了捷科高分，结果怎么会这样？张大强目光紧缩，看着众人表情，分数不对！

订单是鱼饵，王锴会不会吞了鱼饵却跑了鱼？大鱼上钩不能急，必须在水中遛遛，李玉玺不慌不忙：“大家说说吧。”这是典型的领导式语言，先听群众的意见，再拿主意。结果就是个数字，一清二楚写在白纸上，从何说起？评委们不知道领导心思，不敢乱说话，面面相觑。方恩山从简单的部分开始，举着评估表说：“我有个建议，这次招投标共有市中心和终端设备两个部分，中联在终端设备分数第一，惠康在市中心分数领先，是不是可以各取所长。”

这其实违反招投标流程，但是招投标流程本来就是个挡箭牌，可用可不用，这句话果然说到李玉玺心中，他一拍桌子拍板：“好，就这么办。”

赵洪河对结果十分诧异，周锐的方案很合他心意，惠康分数不应该这么高，想找借口，阻拦宣布结果：“且慢，是不是向刘书记汇报一下？”

“先宣布结果，再向局长汇报。”李玉玺耍了花腔，示意汇报结束，方恩山见机，起身带领评委们就要离开。

赵洪河站起拦在门口：“局长，都宣布结果了，还有什么好汇报？”

方恩山带着评委走向另外一个门，大声回答：“我们必须按照招投标流程宣布结果。”

“等等。”张大强突然开口，这是他在招投标过程中第一次表态，张扬霸气，与以往判若两人。

“大强，请讲。”李玉玺语气客气，显得极为生硬。

“这份评估表有问题。”张大强从一叠评估表中挑出两份，递到李玉玺面

前。

李玉玺先看右上角的名字，林深，来自规划设计院，两份评估表并排放在桌面，秘密顿时揭开，惠康全是满分，捷科全是一分！

阵垒分明，香港和华东区主管支持雷励行，碍于周晓群的面子，保持暧昧的中立，其他七名主管都是造反派。周晓群摸清了态势，做好开战准备：“励行，你是什么意见？”

雷励行抱着胳膊苦笑：“我能有什么好办法，听您的吧。”

“解铃还须系铃人，你们说吧。”周晓群从来不直接冲突，把球踢给他人。

方宏伟斩钉截铁，不留余地地回答：“我们没法与雷先生共事了。”

“都是这个意思吗？”周晓群追问，七名叛乱主管一起点头，周晓群转向雷励行，等他答复。

雷励行等待骆伽的消息，暂时缓和：“今天对我触动很大，我想要几天时间考虑一下。”

“应该的，今晚就是年度晚会，应该有个结果，还有五个小时，你考虑一下。”周晓群拉开椅子走出会议室，雷励行掉进了陷阱，没有翻身的可能。

骆伽连续拨出电话，交警小黄，计划财务处的小魏，信息中心的小何，消息很快传来。昨天下午交管局从专家库中随机抽取，随机通知待命的评委。如果林深真有问题，要么是抽取评委之前已经被搞定，要么有人连夜做通了他的工作。骆伽相信直觉，又开始另一串电话，打听林深的背景。真相渐渐揭开，他是交通建设规划院的一个副所长，多次参加交管局的招投标工作，主要从事公路和市政勘测、设计和咨询工作，完成过上千公里的高速公路设计。

“啊，我记起来了，林深参加过一期工程招投标，我有印象。”周锐忽然高喊一声，如果这样，他便很有可能与惠康早有来往。

李玉玺办公室里，众人目光都聚集在林深身上，这个评分极不正常，彻底改变了招投标格局。从来没有人能够在评估表的所有项目上拿满分，就像奥运会的跳水比赛。何况，捷科的表现有目共睹，一分绝对说不过去。

“集中方案没有照顾到基层利益，根本行不通，危害极大，不如不搞，评估表要是有负分，我肯定给。还有，集中方案是捷科擅长的方案，他们推

荐的深蓝系统是超级计算机，先进归先进，在中国使用过吗？有没有风险？这些考虑过吗？”林深有准备，语气一点儿都不含糊，铿锵有力，堂而皇之，气势汹汹压过来，极为反常的打分显得合情合理。

另一名评委反驳道：“捷科承诺派出最有经验的工程师，二十四小时驻守现场值班，还是有保障的。”

“我们不当小白鼠。”林深很严肃，很认真，放炮很准，击中捷科的弱点，肯定有人为他出过主意。李玉玺深为满意，环顾众人：“大家还有问题吗？”

这里面肯定有猫腻，赵洪河却无法反驳，张大强埋头研究林深的评估表，也不作声。李玉玺心情舒畅，第二次拍板决定：“现在就宣布招投标结果，那些厂家代表们要饿昏了吧？以后招投标，要不要找几位医务人员？哈哈。”

“林所长，我有几个问题。”张大强不慌不忙，举起评估表问道，“请看您的打分项，第一项是整体方案可行性，按照您的思路，一分合情合理。后面是处理能力、可靠性以及可扩展性，分数就不能这么打了，打一分不合情合理。”

林深吭哧不语，方恩山上去化解：“林所长自然有他的道理，招投标流程没有禁止。”

李玉玺找到了更完善的理由，为林深辩解：“如果可行性都有问题，可靠性和可扩展性还有意义吗？皮之不存，毛将焉附？林所长的认真态度是值得我们学习的。”

公布结果便覆水难收，赵洪河越来越感到这次招投标的异常，坚决阻止：“局长，二期工程事关重大，我们还是应该充分论证，确定方案之后再行招投标。”

“不行，招投标有纪律，怎么向组织交代？外边还有上百厂家代表，怎么向他们交代？现在必须宣布招投标结果。”李玉玺起来向外走，不打算再听一句。

办公室大门突然打开，传来朗朗笑声，刘树新推门进来：“听说你们在评标，我来看看，这是我的退休工程啊。”

刘树新公然介入二期工程，实属过分，李玉玺嘴里不能说什么，站起来让开座位，闷坐下来。刘树新向中间一坐，端起茶杯喝一口，先叮嘱评委们要从专业角度，公正公平公开地评标，不要受到外界的干扰，又特意向李

玉玺强调："我听到很多风言风语，又听说上百个厂家代表都在楼下的会议室等候消息，我们这边迟迟不能决定，便来看看，帮你出出主意，把把关。"

他又转向张大强："大强，说说情况。"

张大强被召回项目组，曾与刘树新深谈，将招投标过程中的异常进行了汇报，他才是刘树新派入招投标小组的内线。赵洪河趁乱，说声上卫生间，离开会议室，骆伽发短信提醒林深，竟然言中，这个小女孩哪来的如此神奇的魔力？他躲进卫生间，给下属小黄发个短信：查查林深。

雷励行来到咖啡厅外搭起线装书，心思散了，只要多给他一个季度时间，一支巅峰铁军就能铸成，杀向战场，摧枯拉朽。然而，周晓群今天就要切割他的团队，要切得七零八落。这就是政治，这就是权谋，雷励行不屑为之，却无法避开。

罗小希情绪低沉，坐在雷励行对面，盼着骆伽能够赢下来交管局的项目，可是韦奇峰已经在招标小组中布下林深这个棋子，她没有说出这个秘密，因为她心里还有韦奇峰。可是，雷励行怎么办？捷科总裁葛士纳来到中国，雷励行手下的上百名员工也到了北京，周晓群势必发动雷霆一击，几个小时之后，晚宴上就要宣布新的组织结构。

罗小希手机响起，骆伽！招投标有了消息？她语气匆匆："小希，我打听一个人，林深，和惠康是什么关系？"

罗小希沉默，骆伽竟摸到韦奇峰的罩门，她怎么知道林深？要不要说出来？说了等于出卖了韦奇峰，如果不说，雷励行就失去了反败为胜的机会，罗小希咬着嘴唇："伽伽，我想想。"

罗小希挂上电话，双手捧着滚热的杯子，闻着咖啡散发出来的味道，林深是韦奇峰的秘密武器。半年前第一次招投标之前的晚上，酒吧里只有林深、韦奇峰和自己三个人，达成了秘密交易。

"小希，你有心事。"雷励行听出端倪，更看出来罗小希的犹豫。

韦奇峰耕耘数年，对专家库里的几十名专家礼遇极佳，逢年过节，常来常往，无论抽到哪个评委都不吃亏。他在其中有最铁的桩脚，林深就是其中一人，他在一期工程后，被惠康安排到美国考察，一家三口，从美国西部开始，旧金山的唐人街，洛杉矶的好莱坞，圣迭戈的海洋世界，拉斯韦加斯的赌场和表演，飞到东部，纽约百老汇，华盛顿的纪念塔，名义上是参观考察，其实是豪华旅游。吃喝玩乐都不用花钱，惠康敞开小金库痛快

花，羊毛出在羊身上，最后还是交管局埋单。

林深在评标中潜水不出，就是要在最关键的时刻力挽狂澜，他终于出动了！就算骆伽在短短时间成为高手中的高手，关系却不是一朝一夕可以培养起来的。即便说出这个秘密，仍然对二期工程无济于事。

罗小希语气不对，骆伽听出蛛丝马迹，她肯定认识林深，她肯定隐瞒了关键的信息，她心里放不下韦奇峰。林深参加了一期工程，肯定得了惠康的好处，他被随机抽进项目小组，便成为韦奇峰潜伏的内线。骆伽开始拨出电话，在短短三个月内，她已经在交管局埋伏了几十个内线，每人又在交管局各有熟人，层层传递，成为一个有效的情报网络，很快，林深的信息开始反馈回来。

“骆伽吗？我是小黄，队长给我短信，让我查林深，就是你刚才问的那个人。”

“他和惠康关系很好。”

“他曾经参加过一期工程招投标。”

“林深十月份请了半个月的假，加上国庆假期总共有三周。”

“查查，他去哪儿了。”周锐思索着其中的关联，一期工程招投标在八月份结束，他便请了三周的假，骆伽再次拨出电话，很快有了答案：“他们出国了。”

群众旅游自己花钱，领导吃喝玩乐有人报销，何况出国？肯定有人邀请，周锐猜到答案：“小希那时候还在惠康，肯定知道这件事。”

“我再探探她的口气，嘻嘻，要对不起小希了。”骆伽举起电话，罗小希也是倾听和提问的高手，肯定要猜测自己的动机，谁能猜透谁？这是又危险又好玩的游戏。骆伽起来，深吸一口气，走到寂静角落，拨出罗小希的号码。

罗小希手机响起，骆伽为什么又来电话？肯定追问林深的事，她调整心情，不说反问：“伽伽，招投标有结果了吗？”

“快了，你们那边有什么消息？”骆伽打算旁敲侧击，两个倾听高手绕来绕去。

“不太好，方宏伟他们想独立出去，周晓群在晚宴上宣布新的组织结构。”罗小希捂着话筒放低声音，雷励行仍然看出异常，抬头观察她的表

情。

骆伽希望引来罗小希的同情心，问道：“那雷先生会怎么样？”

罗小希看一眼雷励行，走出五六步回答：“他很难妥协，估计会辞职。”

“有什么好办法？”骆伽距离目标越来越近。

赢下来，把深蓝引入中国，雷励行便会度过危机，罗小希压力越来越大，如果不说出韦奇峰的秘密，便是害了雷励行，她思路已乱。

“我们一起赢下来，把深蓝引入中国，小希！”骆伽煽情地强调。

罗小希正在品味这句话的时候，骆伽突如其来地抛出问题：“小希，林深十月份去美国访问的时候，为什么没去惠康在硅谷的总部？”

“他去了啊。”罗小希脱口而出，才察觉到失言，这个骆伽竟然套自己的话。

骆伽仍不满足，发现了林深的秘密并不能解决问题，必须从罗小希口中套出解决方案：“小希，记得你说过，你十月份也去了美国。”

罗小希猛然惊醒，这是韦奇峰的秘密，骆伽从寂静听出玄机，看看身边的韦奇峰：“小希，他就在我身边。”

“谁？”罗小希被骆伽搞乱了心情。

骆伽轻轻吐出韦奇峰的名字：“他在参加交管局的招投标，他愁眉不展，却不为这个项目。”

“他为什么？”罗小希先为雷励行担忧，现在又被韦奇峰情感所困。

“他是爱你的，我能感觉到。”骆伽探知了人心的秘密，在其间穿梭无碍。

“哦，真的吗？”

“你们为什么分手，你明白吗？”

“你说。”罗小希咬紧牙齿。

“他是追求完美的人，有过失败的婚姻，极为恐惧婚姻，所以当你表达出结婚的意愿，他只能逃跑，但是从始至终，他是爱你的，他从来没有利用你，即便在山东的项目上。”

“所以，我更不应该出卖他。”

“小希，你不能总是为他考虑，委曲求全，越这样，他警惕性越强。你必须帮助我，打败他的完美，让他品尝痛苦滋味，让他遇到未知的自己，才能够明白你的价值，理解你为他做的一切。小希，你必须自私一些，有些人，你错过了，这辈子就再也遇不到了。”

罗小希擦去泪水，也许骆伽说得对，打败韦奇峰才能让他回心转意，她抽泣着：“伽伽，也许你是对的，但是我做不到，我不能出卖他，哪怕失去他，我也不能对不起他，伽伽。”

骆伽呆呆地听着电话中的忙音，罗小希挂了电话，仍然没有说出韦奇峰的秘密，周锐从电脑间抬起头看着她，她现在越来越可怕了。骆伽没时间废话，林深出国，王锴肯定知道，这是另外一条线索，也许牵着击败韦奇峰的秘密，她发出短信：王总，从北京飞洛杉矶要多长时间？她打算从此套出王锴的消息，可是他在招投标现场，能够回这条看似无聊的短信吗？

正当骆伽手忙脚乱打电话，发信息，苦口婆心劝说的时候，周锐狡黠地眨眼睛：“其实不用这么麻烦，伽伽，有的时候，最直接的方法反而是最有效的。”

“你什么意思？”骆伽用尽了各种方法，也没有找到扳倒林深的办法。

周锐把电脑推向骆伽，他用林深的名字在网上搜索，发现他有写博客的习惯：“猜猜我发现了什么？”

骆伽有种接近目标的预感，手机响起，骆伽打开，王锴的短信传回来：“林深是惠康的内线。”

“去年十月的博客，去美国的，猜猜还有什么？”周锐开心地笑着，他找到了打垮林深的武器。

骆伽冲进周锐怀中，揪着他的鼻子：“还有什么？”

周锐点击鼠标，翻到博客的照片，林深一家三口在惠康总部门口，笑得喜气洋洋，后面是访问惠康总部的心得。“伽伽，为了保证专家公正公开，按照招投标流程，林深去年十月份访问美国惠康总部，失去中立性，半年内没资格参与招投标。”

骆伽兴奋地揪着周锐的鼻子：“快说说，怎么办？”周锐把手机连接电脑，图片转存下来：“有好戏看了。”

骆伽正要起身，被周锐搂入怀中："伽伽，我想说，无论商场输赢变幻，我都不怕，只要我们在一起。"

车水马龙的喧嚣，深不可测的北京城，都淹没在二人世界中。

"嗯，我知道的。"骆伽乖乖地点头，"虽然你什么都没有，我还是爱你，一切都会有的。"

周锐不想结束这种奇妙的感觉，时间却不等人，托起骆伽的下巴，轻轻一吻："伽伽，招投标现场不能没有人，你去那里，什么都不要做，等我。"

127 / 周五，下午四点十分

厂家代表肚腹空空，恨不得去挠墙。

交管局人性化地提供桶装矿泉水，上百人排成队接水，工作人员往返不停，一桶桶地换水，一名工作人员颤声宣布："对不起，没水了。"

情绪被这句话点燃，厂家代表们不敢抗议客户延迟开标，却可以向工作人员撒气，几十个人围在饮水机旁边，像航班晚点五个小时的乘客围攻地面服务人员，大有掀开屋顶的架势。一名工作人员匆匆跑到楼上，敲门进入会议室，向领导们汇报："局长、各位专家评委，厂家代表们闹事儿了。"

"他们敢？怎么回事儿？"李玉玺正在生闷气，拍案而起。

"没矿泉水了。"

厂家代表没吃没喝坚持到下午四点，确实不易，刘树新很理解："我们工作不到位，至少矿泉水应该管够嘛，把各个办公室的饮水机贡献出来，会议室四面八方摆上七八台，管够。"

小小插曲打断了专家小组的汇报，也改变了气氛，在这个关键时刻，绝不能退缩，李玉玺坚持立场："惠康和中联分别在核心设备和终端设备上评分第一，按照招投标流程，我们应该公布结果。"

刘树新把球踢给评委们："大家有不同意见吗？"

赵洪河先发言，还是围绕林深打分不合理，林深豁出去了，立即跳起来，将准备好的炮弹振振有词放出来，无非还是两点："第一，集中方案损害下级利益，不可行；第二，捷科的深蓝第一次进入中国，风险巨大。他咬死不放，最后拍了桌子："我是评委，我是专家，身上流着道德的血液，

必须从良心出发，我也不怕得罪人，全国都用分散的系统，北京偏偏要不顾风险，搞集中方案，我头可断，血可流，决不能举手赞同。”

话说到这个份儿上，任何语言都是苍白的，王锴又开始琢磨脚踩两只船。李玉玺暗自为林深叫好，二期工程非比寻常，如果不能让惠康中标，没法向刘市长交代，便前功尽弃。他一拍几案，猛然站起：“刘书记，各位专家评委，林所长坚持原则，他的意见评分违反招投标流程吗？既然不违反，我们有什么资格质疑他的打分？我们不要再争论所谓的分散和集中的问题，应该无条件地按照现有规则评分，宣布招投标结果。”

李玉玺拿招投标流程当了挡箭牌，刘树新面色冰冷，一语不发，赵洪河找不到反驳的理由。双方阵垒分明，剑拔弩张，不是你死就是我亡。方恩山站起来，支持李玉玺：“既然林所长打分有效，应该立即宣布招投标结果。”

“这样吧，休息一下，我和李局长谈谈。”刘树新挥手，仿佛筋疲力尽。

这是最关键的时刻，绝无妥协的可能，李玉玺不肯坐在下首，失去气势，面对面抢先开口：“刘书记，我对您一直很尊重，您的话，我一向都听的，即便有异议也服从。”

刘树新不理这句话，也不谈招投标：“玉玺，你在通州，是百万老百姓的父母官，场面比我们机关大多了。你的能力和魄力，非同一般，短短三年，北京城被你摊大饼一样搞大了，三环、四环和五环，我们几十年修的高速公路都没有你三年修的多。我们修路本来囊空如洗，你成立交通道路发展总公司，亲自担任总经理，贷款修路收费。首都机场高速收费的问题，舆论压力那么大，你顶住压力，不降反涨，硬是把资金筹集起来了。”

这些都是李玉玺引以为傲的政绩，他很听得进去。刘树新继续说：“跟你说句实话，我儿子在暑假考了驾照，第一次开车回家，看见我们家路口的禁止左转弯标志，便在小区绕来绕去，竟然发现，按照交通指引根本回不了家，除非违章左拐。于是，被我们交警抓获，罚款二百元。这事我跟你说过吗？没有，你是当家的，我知道你的难处，你要修五环！这得多少钱？我想都不敢想，你咬咬牙，在这么短的时间，五环路修起来了！这是大局，我做不到的事，你毫不含糊就办了，我挑大拇指，不服不行。”

李玉玺举起茶杯静静听着，琢磨他话中的味道。刘树新润润嗓子：“可是，老百姓不容易，咱们五环修起来了，该放北京老百姓一马了。宰羊，还得肥了再宰，剪羊毛，也得等羊毛长出来吧？现在北京交通越来越拥堵，我们该适可而止了，该转换思路了。老百姓不容易，我儿子是八〇后

的年轻人，他们一个月也就万把元的收入，交了个人所得税、五险一金，先不说房价有多高，就说买车吧，扣除增值税，还要百分之十的购置税，买了保险，加油送钱给中石油中石化，交了停车费还有过路费，世界上百分之七十的收费高速都在中国，咱们上了智能交通，摄像头成天跟着拍，交通罚款跑不了，中国老百姓容易吗？”

李玉玺心里只有二期工程，在节骨眼儿上绝不能掉链子，根本听不进去。刘树新耐着性子继续劝说：“建机场高速的时候，我们说贷款修路，收费还贷，现在贷款早还上了，别收了。五环路环绕市区，收费说不过去，能不能也取消了？还有，咱们交警也别像克格勃一样了，拿着相机拍照罚钱，我脸红！”

不收钱拿什么修路，拿什么搞政绩，领导们怎么捞取好处？这不是断人财路吗？李玉玺理念完全不同，两人为此多次争论，他耐着性子解释：“刘书记，你为老百姓着想，我不反对，我把心里话说出来，您也想想。交管局是市政府下面的机构，政府要发展经济，促进GDP增长，什么叫GDP？就是搞地皮。地皮要搞起来，路必须修过去，上面不给钱，咱们拿什么修路？我管着常务，帮您扛着，苦处只有自己清楚。”

刘树新无语叹气，点头承认，李玉玺所说也是事实。

李玉玺难得有机会袒露心声，今天已经摊牌，便没了顾忌：“老百姓堵着车，交着养路费、过路费和罚款，心里堵得慌，这些我都知道，我们不是老百姓一票一票选出来的，是上面领导任命的，眼睛里只能有领导，不能有老百姓。领导要有政绩，政绩是钱堆出来的，我们就必须把钱从老百姓那里搜刮过来，您在官场这么久，是不是这个道理？”

“我们也要对得起良心，我们当了领导心就黑了吗？就猪狗不如了吗？我们每天人模狗样，猪鼻子里插葱装相，那是人家有求于我们，老百姓哪个不骂我们？我们这些官员已经是过街老鼠了！想想真让人惭愧，小偷总要偷偷摸摸，官员们偷东西却明火执仗！土匪顶多烧个房子，官员们却敢拆了一条街搞拆迁！嫖客嫖娼还要花钱，官员们吃喝嫖赌全报销！诈骗犯还知道理亏，官员们掌握着宣传舆论，还常常倒打一耙。”刘树新拍拍胸脯，掏着心窝子说。

李玉玺叹气一声，两人思路不一致，多说无益，刘树新语气一转：“跟你实话实说，组织部跟我谈话了，征求意见，我推荐了你，现在交通建设大发展，需要能人，这副担子只有你能扛起来，组织上已经有安排了。所以，你不要顾虑，也不要牵挂，该怎么办就怎么办，不要因为局长职务，影响了智能交通的建设，我的心思，你明白吗？”

李玉玺心里一惊一喜，喜的是自己终于扶正，刘树新向来话都说在实处，局长位置是板上钉钉的，惊的是，辛辛苦苦放长线钓大鱼，全是无用功，早知如此，何必把智能交通的项目折腾成这样？

刘树新说完这番话，喘喘气："玉玺，二期工程牵涉到北京几千万老百姓的出行，我必须坚持主见。"

开弓没有回头箭，李玉玺无法回头，继续拿招投标流程当作挡箭牌："刘书记，还是那句话，这个项目我负责，必须严格遵守招投标流程。"

刘树新气得七窍生烟，拍着桌子，茶水翻了一地："玉玺，别拿鸡毛当令箭，你这样一意孤行，要知道后果。"

"哼，书记，必须严格按照招投标流程办事。"李玉玺腾地站起来，拂袖而去，关键时刻绝不能心慈手软。

他如此专横跋扈！面目如此狰狞，当年李玉玺在通州得罪了同僚，走投无路，自己力排众议，将他调入交管局，扶上常务副局长的位置。刘树新捂着胸口，血气上涌，满面通红，忽然天旋地转，扑通栽倒在地。

评标小组坐在会议室中，互相间说些无关痛痒的话题，李玉玺大步进来，满脸杀气地坐在中间，端起茶杯喝了一口茶水："招投标，必须严格遵守流程，坚持公正公平公开的原则，做出专业和科学的判断。我们领导不该介入，方处长，你主持。"

方恩山毫不含糊，立即发言："林所长坚持原则，打分不违反招投标流程，我们必须尊重打分结果，中国惠康在核心设备总分第一，中联在终端设备总分第一，毫无疑义，现在宣布招投标结果。"

赵洪河猛地站起来："这样不行，我们交警支队坚决反对。"

张大强肩并肩站起来，他与李玉玺决裂，绝无妥协可能："我们信息中心不保证项目能够顺利实施。"

工作人员匆匆跑进来，惊慌失措："不好了，刘书记心脏病发作，救护车已在路上。"

局势骤变，赵洪河抢出会议室，其他人望向李玉玺。天赐良机，一不做二不休，当断不断，必有后患。李玉玺腾地起身，命令评委们："走，几百个厂家代表都在等待，宣布招投标结果。"

韦奇峰从容地用手纸擦掉嘴角的巧克力，笑着问骆伽："要巧克力吗？"

在招投标现场，巧克力奇货可居，骆伽笑着接过来一块，看看又还回去：“德芙？哎，不是我的口味儿。”

她打开包包，露出一盒精致的Godiva的松露巧克力，展现给韦奇峰，限量版的。韦奇峰识货，在中世纪的欧洲，一位比利时伯爵因为战争，决定征收重税，他善良美丽的妻子Godiva夫人恳求减税。伯爵大怒，认为为贱民哭哭啼啼地哀求，实在丢脸。Godiva夫人回答，人民绝非贱民。他们打赌，Godiva夫人赤裸身躯骑马走过城中大街，仅以长发遮掩身体，假如人民留在屋内不偷望，伯爵便会减税。第二天，她骑马穿越城市，所有百姓诚实地回避，令她不至蒙羞。伯爵信守诺言，全城减税，比利时百姓为纪念此事，制造出了以Godiva为品牌的顶级巧克力。

德芙难以与Godiva相提并论，骆伽连巧克力都准备充分，韦奇峰落了下风，刮目相看，仍然不信她能赢下订单：“我们打个赌。”

“哦？赌什么？”

“雷励行今晚辞职。”

雷励行危在旦夕，骆伽却不肯服输：“如果我赢了呢？”

“如果你赢了，我便退出江湖。”韦奇峰并不吃亏，自己占据天时地利人和，如果连初出茅庐的骆伽都打不过，他还有什么脸面？

“你退出，跟我有什么关系。”骆伽盘起胳膊，看着韦奇峰的眼睛：“你想要一个十全十美的爱人，就像你一尘不染的西服一样，是吗？”

韦奇峰想起罗小希，她不是完美，却最接近完美，在他愣神的工夫，骆伽用语言搅乱他的内心的波澜：“小希常常发呆，她在想你，如果你输了，你应该给她一份礼物。”

“什么礼物？”韦奇峰恍然惊醒，这是招投标现场，而骆伽是她的对手，这个女孩子竟能深入自己的内心世界。

“随便什么礼物都行。”骆伽这个赌注没有一点儿难度，但是她相信，只要韦奇峰与罗小希重逢，便能重归于好。

韦奇峰失神片刻，恢复高手风范：“如果我赢了呢？”

骆伽断然回答：“我离开捷科。”

“好，你看看。”韦奇峰从公文包里取出薪酬表。

骆伽目光一扫，却不接过来："哦，有什么新鲜的内容吗？"

韦奇峰坚持把文件送到骆伽眼前："我们改了数字。"

骆伽打开薪酬表，固定薪水，浮动薪水，五险一金，各种补贴列在表格中，汇总下来是五十万元多一些。她笑着折叠起来，放进包中笑着说："我赌了！韦总不觉得代价太高吗？"

"不高。"韦奇峰倾尽全力，凭着累积数年的关系，占尽优势，亲上战场，如果还打不过骆伽，他就认了。

128 ╱ 周五，晚上七点十分

喝了一肚子矿泉水的厂家代表未吃午饭，饥肠辘辘，天黑时终于迎来招投标小组，其中却没有赵洪河和张大强的身影，他们不敢抗议，像老鼠见猫一样乖乖回归座位。方恩山清清嗓子，不想客套，直接宣布："谢谢大家的坚持，我们现在宣布招投标结果。"

嘀嘀，短信声音响起，方恩山看了一眼，竟是林深，便不追究，向工作人员挥手，两台投影仪同时打开，射向左右两面巨大屏幕。嘀嘀，手机在方恩山腰间顽强响起，他只好暂时放下麦克风，不好意思地道歉，狠狠按掉手机声音。

一张表格出现在投影屏幕上，依次按照核心设备、终端设备、网络设备、数据库等产品顺序显示着厂家的技术分和商务分。中国惠康在核心设备赫然排在第一，中联在终端设备排名第一，捷科在两项都排在第二，投影仪切换画面，中标厂家名单显现。方恩山大声宣布："我们宣布，永嘉公司赢得智能交通二期工程网络设施，中联集团赢得智能交通二期工程终端设备，中国惠康赢得智能交通二期工程核心设备。"

韦奇峰心里石头落地，悠然看着骆伽："你们输了。"

"未必。"骆伽的电脑里有林深去惠康考察的照片，能改变招投标结果吗？周锐去了哪里？在这个关键时刻，她猛然举起手来，大声说道："我有话说。"

骆伽本就是众人焦点，她又坐在第一排，吸引了众人视线，会场立即一片寂静，在招投标过程出现争议十分正常，也出现过不服输的厂家大闹现场的情况，保安立即紧张，五六个人向骆伽围来。方恩山却不让她说话，立即宣布："如果有不同意见，请遵照招投标流程申诉，北京智能交通二期

工程招投标到此为止，感谢大家参与。”

方恩山已经被折腾得够呛，扣下麦克风，向保安招手，让他们把骆伽带走，被关了声音的手机又在桌面震起来，他懒得去看，抓起来放入兜里。然而，评委们的手机短信声音成片响起，如同深秋池塘不停歇的蛙叫。有人打开手机，举起来看，尽力去看短信内容，又将屏幕贴在眼前，眼珠子不错地盯着屏幕。有了评委的示范，厂家代表们开始效仿这个动作，数百人做起广播体操一般的统一动作，他们最后的动作非常统一，抬头望向林深。

林深还在为刚才的表现陶醉，简直是滴水不漏，正大光明，痛快，韦奇峰该怎么感谢？必有重礼！众人目光射来，他的第一个反应是去看看裤子拉链有没有拉好。嗯，是没拉好，偷偷拉上，不对呀，我在桌子后面，他们看不见啊。他们好像都举着手机。林深在毫不知情的情况下，突然变成众人关注的焦点，摆摆手，笑一笑，比哭还难看。

刹那间，会议室都被这条群发的短信定格。

129 / 周五，晚上八点整

亚运村的国际会议中心，大堂人满为患。

捷科是顶尖的跨国公司，内部藏龙卧虎，平常总是穿着蓝色的套装，被包装到单调的专业形象里，唯独每年的晚会才会争奇斗艳。女孩子们正处在如花绽放的年龄，收入丰厚，平常累积的那些衣服和饰品，不得不锁在衣柜之中，今天是唯一的晚上在公司场合展现的机会。她们结伴飞到香港，一掷千金，只为今晚重装上阵。

晚礼服是最基本的装备，从发型、包包、鞋子到最小的饰品都有讲究。这晚，男士们即将集体傻眼，这是从前的她吗？男士们分成两类，基层的员工处于手中无剑的境界，仍然穿着普通西服，头头脑脑则穿起黑色礼服，系着领结，看似普通，却能够从他们的手表或者袖口上看出过人的身家，谁高谁低，一眼就能从人群中辨认出来。

甘怡当然是焦点中的焦点，无论哪个方面，她都是佼佼者，美国常春藤名校的工商管理硕士，大老板周晓群的助理，高挑的身材偏偏要踏着高跟鞋，鹤立鸡群。精心修饰的发型，价值昂贵的晚礼服更显高贵，耳环和项链价值不菲，闪闪耀目。国际会议中心，五六千捷科北京的员工，灯光舞台，请来助兴的大明星们都是她的陪衬，甘怡才是唯一的主角，整个会议的主持人。今晚将属于她，在整整一年当中，公司都忘不掉她的风采！

但是，唯一的对手，那个小姑娘，骆伽，竟然还在招投标，甘怡愤愤不平，没有什么比这更遗憾了，自己尽显魅力，对手却逃跑了。八点整，灯光熄灭，锣鼓喧天，两排舞狮蹿出，龙腾虎跃，在聚光灯的衬托下，甘怡款款走向舞台中央，伸开双臂，什么都不说，用目光向捷科的员工们散发出无可抵抗的魅力。

罗小希频频看表，骆伽还没有消息，周晓群在演出后就要宣布新的组织结构了。

周锐打开手机后盖，取出电话卡扔到垃圾桶中。短信群发完毕，林深一家三口在惠康美国总部的合影，随着短信向天空中散去，李玉玺、赵洪河、方恩山、张大强、赵勇、唐南军、韦奇峰、刘明君、每个评委和每个厂家代表，甚至包括林深本人，即将收到这张照片。

后果是什么？周锐不知道，他只有一个想法，决不放弃，决不认输。

韦奇峰冷汗直流，规划设计院至关重要，大型项目都由他们规划，经常作为专家小组参与招投标。韦奇峰与林深是多年关系，一期工程便参与规划，这次进入招投标小组，是自己早就布下的一枚秘密棋子。林深在一期工程中为惠康出了力，韦奇峰亲自陪他去了美国考察，其实就是超级豪华旅游，当然惠康埋单。看到林深一家三口兴高采烈的样子，他便用相机为他们在惠康总部拍下照片，回国之后存入U盘交给林深，罗小希都不知道这张照片，怎么会跑到这里？他忽然看到骆伽俏皮的目光，强作镇定：“看来，今天的招投标很不平凡。”

骆伽暗暗为周锐叫绝，这么一短信群发，肯定打乱招投标，她打开手机显示给韦奇峰：“因为这张照片？”

韦奇峰心思已乱，心口狂跳：“是你？”

骆伽有备无患，心思透亮，哪会泄露底细，笑着说：“您看，大家都收到这张图片了呢。”

北京这交通状况，救护车也白搭，扯着呼啸，慢悠悠行驶进交管局大楼。医护人员架着担架冲下车来，涌进交管局大楼。

赵洪河听见短信声，打开手机，林深一家三口在惠康总部的照片？从手机号码看不出发送者，图片意味着什么？张大强低头看手机，抬头目光碰在一起，他和李玉玺彻底决裂，如果李玉玺走马上任，他便彻底没了前途，轻轻说：“林深隐瞒出国经过，应该取消评委资格。”

方恩山打开手机看彩信，分辨率太低，看不清楚照片上的面孔。一名评委

将大屏幕手机塞在他手中，让他看清图片内容，林深一家三口在惠康门口，这里好像不是中国，又能说明什么？他急中生智，拿起麦克风，强行闯关：“各位厂家代表，招投标到此为止，散会。”

“等等。”张大强从门外绕回来，径直走上主席台，夺过麦克风。

方恩山不满地瞪着张大强质问：“大枪，你什么事儿？”

张大强与方恩山明争暗斗多年，早就不满这个称呼，恩怨翻滚在胸臆，他以往只敢装作听不见，现在破釜沉舟，再也不避讳：“方处长，您嘴里干净点儿，不是大枪，是张大强，或者张主任。”

方恩山愣住，脑中在转弯，目光却在逼视下妥协：“张主任，什么事儿？”

“按照招投标流程，备选专家必须申报与厂家的往来记录，确保与厂家没有利益关系。”张大强滚瓜烂熟，直击林深的致命弱点，他径直向全场宣布：“招投标暂停，请大家稍候，谢谢配合。”张大强再问门外挥手：“各位评委，我们向局长汇报。”

方恩山又惊又怒又没辙，评委们听说向局长汇报，暗暗叫苦，一天都汇报无数遍了，领导之间狗咬狗一嘴毛，倒霉的总是群众，天哪，都晚上八九点了，午饭还没吃！方恩山不怕向李玉玺汇报，丢下身后的评委们，抢在前面，直奔李玉玺办公室。走了一半，脚步声消失，回头看，身边只有形只影单的林深，嚷嚷起来：“哎，你们去哪儿？不是向局长汇报吗？”

张大强笑笑说：“我们向刘书记汇报。”

130 ╱ 周五，晚上八点二十分

李玉玺彻底与刘树新决裂，心烦意乱，招投标事关局长宝座，不容退缩。手机在桌面跳跃，打开一看竟是林深的照片，一家三口在惠康总部。这意味着什么？方恩山电话打进来，他顿时情绪爆发，冲着手机怒吼：“又怎么了？上百亿的五环路工程都没这么复杂，一个项目怎么搞成这样？”

“他们找刘书记汇报去了，怎么办？”方恩山来不及解释，等着他拿主意。

刘树新不是心脏病发作了吗？李玉玺坐立不安，张大强和赵洪河自作主张，越过自己向刘树新汇报，怎么办？他起来又坐下，人家没有请，不能这样去，不去也不行。电话响起，李玉玺接起电话，是刘树新虚弱的声音：“玉玺，你来一下。”

不去也得去，李玉玺没有选择，夹着笔记本出门疾行，七八步便到了刘树新办公室门口。大办公桌被改造成病床，医护人员守在四周，张大强、赵洪河和评委们把办公室挤得满满当当，林深孤零零坐在角落。李玉玺承担不起与刘树新反目的后果，他抢前几步表示关心："刘书记，身体要紧，先去医院吧。"

刘树新摆手，这是老毛病了，他服了药，血压慢慢就会下去。他颤巍巍抓起手机打开图片："林所长，你去年十月在美国参观了惠康公司？"

证据确凿，林深不敢抵赖，一声不吭，后悔得冒酸水，手贱啊，何必多此一举拍照片，怎么泄露出来的？刘树新等不到回答，吩咐方恩山："你主持招投标，读读纪律。"

李玉玺在众目睽睽之下无法暗示，张大强将招投标纪律塞给方恩山，提醒："第八条。"

方恩山尴尬地应了一声，低头读起来："第八条，为保证招投标公正公平公开，备选评委必须申报与相关厂家的交往，经过审查参与抽取评委，如果没有申报，或者申报不实，将取消备选评委资格，从专家数据库中删除。"

刘树新躺在办公桌上，有一股威严的不可抗拒的力量，质问方恩山："第八条很清楚，应该怎么办？"

方恩山声音难以听闻，如果林深被取消评委资格，招投标便会发生天翻地覆地变化，但事到如今，还有什么办法，慢吞吞回答："取消林所长招投标评委资格。"

林深看看方恩山，又看看李玉玺，这件事绝非儿戏，追查下来，失去评标资格还在其次，回到单位肯定要受处分，他支支吾吾出声求情："方处长，我们一起出国，您不是不知道啊。"

糟糕，林深要拉垫背的，方恩山差点儿坐在地上，出国的并非林深一家，方恩山在一期工程出过力，当然得了好处。事情不妙，李玉玺害怕惹火烧身，一拍桌子，斥责林深："林所长，你明知招投标纪律，不但不申报，还在评标过程中明显偏袒惠康，必须退出招投标小组。"

林深不敢申辩，像软脚蟹一样向门口摸去。张大强站起来，群众可以善良，领导决不可软弱姑息，拿出痛打落水狗的精神："且慢，林所长，你刚才说什么？"

林深痛苦万分，怒气冲冲，凭什么你们都当了缩头乌龟，让我硬扛，难道

你方恩山没拿惠康好处："我跟方处长说了，他不让我申报。"

方恩山跳进黄河洗不清，李玉玺没有选择，唯有壮士断腕，撇清关系："方处长，你怎么能做出这种事情？"

方恩山不糊涂，这种局面必须死扛，把领导招出去，罪责不少一分。保住领导，才会有人在旁边周旋说话，大事化小。即便被打入大牢，家人的衣食住行也有人照料，以后不难弄个保外就医。出来之后，便和领导是患难见真情的，经历过考验的，什么生意做不了？大领导在电视上常说，无论牵扯到什么人，都要依法追究，方恩山看到这里都偷着乐，领导又在忽悠不明真相的群众了。他毫不含糊地揽下责任："林所长提过，我没当回事儿，确实疏忽了。"

他识趣地没向上咬，筑起了防火墙，经历了考验，李玉玺颇为满意，心中稍安。刘树新不想无限地上纲上线，外面几百名厂家代表午饭都没吃，都在等着结果，何况大家屁股都不干净，必须适可而止："林所长，请出去吧。"

林深眼泪汪汪退出会议室，惨了，毁了，前程就毁在这次招投标上了。回去赶紧活动吧，只要别把下半生搭进去，怎么都行。

刘树新对林深毫不手软："恩山，林所长的成绩怎么办？"

取消林深的成绩，惠康便要翻盘，李玉玺就钓不到大鱼，坐不上局长宝座，可是事到如今还有什么办法："取消成绩。"

刘树新拼命咳嗽几声，胸口剧痛："好，重新计算。"

工作人员算了无数次数据，数据早烂熟于心，表格很快回到刘树新手中，他戴上眼镜，仔细看了结果，把表格递给李玉玺。排除林深成绩之后，捷科在核心设备排名第一，中联仍然维持终端设备第一，李玉玺把表格向桌子上一放："刘书记，我们招投标工作中出现失误，这是我的责任，我建议重新选择评委，再次论证评标。"

评委们愕然，李玉玺彻底否定了招投标，怎么向饿了一天的厂家代表交代？刘树新不以为然，不直接反对，先判断招投标小组的立场："大家的意见呢？"

领导就是领导，很有水平，刘树新观察着意向，准备发动群众斗群众。张大强立即领悟，他以往飘在空中，自从受打击之后，发现政治无所不在，深深钻研和领悟，已有心得。如果李玉玺晋升局长，他就毫无出路，必须站稳立场，抢先发言："按照招投标流程，取消林深评标资格就可以了。"

刘树新靠回病床，放出信号：“嗯，大强的意见很中肯，其他人呢？”

立场暴露无遗，评委们纷纷表态，刘树新看出形势有利：“发扬民主嘛，我提议举手表决。”

举手表决是最扯淡的东西，领导早就摸清情况，心里有底，群众还不乖乖就范。张大强和赵洪河一起举手，王锴这次不敢脚踩两只船，乖乖举手支持，评委们看出局面，同时举手。方恩山受不了压力，四周看看，缓缓举起手来，刘树新一拍办公桌改成的病床：“看看，群众的眼睛是雪亮的，大家一致通过，取消林深资格成绩，重新计算招投标成绩，宣布！”

捷科财大气粗，每年都投入巨资，邀请各界明星参与演出，总能请到刚上春晚的大腕儿，阵容不下省级晚会。明星演出中间穿插着员工节目，包括小品、时装表演和演唱等，水平当然不能与专业演员相比，却因来自员工，总能引来轰动和叫好，会场气氛愈加热烈。

甘怡趁着空当，匆匆走到罗小希身边：“骆伽来吗？下个节目是她的。”

罗小希更急，交管局招投标还没有消息，肯定来不及了，甘怡撇撇嘴巴说：“算了，我们往下演。”

“谢谢大家等待，我宣布，北京市交管局智能交通二期工程建设招投标结果。”张大强替代方恩山坐在主席台正中，灯光熄灭，全场漆黑，两道光束投射到屏幕上，捷科成绩赫然名列第一，他清清嗓子读出结果：“捷科公司获得二期工程核心设备标段，中联公司获得终端设备标段……”

赢者欢呼雀跃，输者一脸沉默，骆伽跃起，不管四周无数的目光，投入周锐怀抱，紧紧相拥。

“伽伽，我们赢了。”周锐轻拍她后背，人群都向这边看来，办公室恋情不能暴露，当众拥抱实在太惹人注目：“伽伽，注意影响。”

骆伽喜极而泣，泪水滑进周锐脖子，她贴在周锐耳边：“不管了，谢谢你。”

“哦，没事儿，我们赢了这么大订单，抱抱应该的。”周锐将她搂在怀中，却被骆伽狠狠掐在胳膊，“你这猪头，总想那么多。”

“上述厂家下周一上午九点，签署合同，谢谢大家参与，期望再次见面。”张大强放下麦克风，带着专家小组退出会场，招投标终于落幕。

骆伽轻轻亲了周锐额头，拉他坐下，雷励行还在等待消息。周锐打开笔记

本电脑，用无线网卡连接上网，打开电子邮件，噼里啪啦敲起键盘：

雷先生：

北京交管局智能交通二期工程刚刚宣布招投标结果，我们赢取了核心设备招标，三十二节点的深蓝将进入中国市场。智能交通二期工程覆盖北京市的十四区两县，将服务于北京市未来五年内增长到五百万辆机动车的需求，在缓解交通拥堵、挽回罚款损失、避免恶性交通事故、协助交警减少路面工作时间等方面，将起到关键的作用。

最后，谢谢您的支持和指导，没有您，我们不可能赢得这个胜利。

交通能源事业部 客户经理 骆伽
售前工程师 周锐

邮件直接发给雷励行，绕开中国区的周晓群，抄送给美国总部的技术支持团队，那边现在是早上八点多，还没有上班。骆伽看看手表："啊，我的演出，快回去换晚礼服。"

"伽伽，来不及了，我们直接去吧。"以北京的交通状况，拐到骆伽家里，再去亚运村，晚会肯定结束了。

"我穿这个去晚会？"骆伽日思夜想的晚礼服，斜肩长裙，左肩金色的扣子，搭配碧绿的手镯，她要出尽风头，压倒甘怡。如果只是晚会，周锐倒不在乎迟到，可是周晓群要宣布组织架构，雷励行危在旦夕。

骆伽进入副驾驶位置，恳求周锐："求你，我不能穿着套装去晚会，至少让我穿上裙子，可以吗？"

她为了晚会准备了一个冬天，周锐看着她的眼睛，不忍拒绝，向车窗外张望，看见一家美特斯邦威："好，我们去买裙子。"

骆伽听说购物，兴奋地跳下车，怎么是美特斯邦威？！她皱着眉头进了店，没有一件衣服入眼："哎呀，不行，裙子太像学生了，和我的皮鞋也不搭。"

"人好看，穿什么都好。"周锐看着骆伽脸色挑选了一件连衣裙，把骆伽推进更衣室，付钱回来时，在外面转圈催促："伽伽，要快些了。"

骆伽终于穿着白色连衣裙出来，对着镜子皱眉头，颜色不搭，鞋子不配，

腰身偏粗，处处不满意：“还是回家吧，我们在新加坡一起挑的晚礼服，而且我这么披头散发，怎么上场唱歌？”

“伽伽，唱歌肯定是赶不上了。”周锐拉她强行离开，骆伽是没有范儿，毋宁死的性格，甩开周锐说：“不行，这样去，我一年都抬不起头。”

固执的周锐做了销售，学会变通，夸奖骆伽：“说真话，你穿什么都好看，很老徐的感觉。”

是吗？骆伽贴近镜子，她喜欢徐静蕾，周锐拍对了地方，继续拍：“伽伽，你穿着打扮达到剑人阶段了，你就是时尚，时尚就是你，一木一草在你手上都是神兵利刃。”

“神兵利刃？”骆伽很少听见周锐夸奖，故意让他继续说。

“一块布，一根丝，在你身上都化腐朽为神奇，硬是把美特斯邦威穿出LV的范儿。”周锐受了鼓励，绞尽脑汁顺着使劲儿想她爱听的话。

“嗯，我决定买这件了。”骆伽岂能听不出来奉承的味道，时间确实不允许回家，她换上连衣裙，离开美特斯邦威，向亚运村的国际会议中心驶去，她一头靠上周锐怀抱，轻轻叹气：“亲爱的，我好累啊。”

“睡会儿吧。”周锐抚摸着她后背，还有一场战争。深蓝进入中国的消息肯定会震惊美国总部，但是现在是美国上午八点多，邮件仍然躺在邮箱里睡大觉，来得及吗？

年度晚会是甘怡展示的舞台，在未来一年里，女同事们都会记住她的风姿，男同事则送来暧昧的眼神，甘怡喜欢这种感觉，甚至成为她人生价值的一部分。骆伽进入公司，威胁了她的地位，她从众人眼角眉梢之间感到了变化。她有信心在晚会上重新压倒她，夺回风头，骆伽将在自己光环下褪色，气场被挤压到爆裂。

然而，骆伽参加招投标，晚会就要结束，她还没有赶到，甘怡铆足了劲儿，敌人突然消失，这种感觉很不好。她撇撇嘴角闪亮登场，与一众演员合唱，如同春晚，大幕落下，演出结束。谢幕不是结束，而是开始，甘怡向台下一指：“我们用热烈掌声，欢迎我们的CEO葛士纳先生，指挥大象翩翩起舞的男人。”

十年前，捷科巨亏，人心惶惶，华尔街预测这家拥有百年历史和四十万员工的美国企业即将成为历史。葛士纳走马上任，壮士断腕，将员工裁减一半，引领公司转型，从硬件制造商转变为供应商。捷科焕发青春，基业长青，葛士纳也成为全球最受尊敬的企业领袖。

他像皇帝一样登上讲台，这是他的风格，他的威严可比恺撒，他的战术如同拿破仑，他的铁腕可比俾斯麦，他的讲话方式如同新闻节目主持人："如果我现在二十几岁，我肯定不会生活在美国，而愿意来到中国。"

会场掌声如雷，葛士纳等掌声平息继续说道："你们很幸运，在最好的时间，来到最好的市场，服务于一家世界上最好的公司。"

又是一阵掌声，气氛活跃，葛士纳直截了当地进入正题："按照中国的习俗，春节算过年，那么新年刚刚开始，每年我们都必须有一些变化。变化有两种，一种是你自己想变，还有一种是别人逼着你变。我们不喜欢第二种变化，却不得不面对，我期望大家保持积极的心态，用中国话说，塞翁失马焉知非福。"

葛士纳突然停止讲话，摘下眼镜放入口袋，指向第一排。周晓群在聚光灯中站起来，攥着组织结构名单走上舞台，与葛士纳擦肩而过。雷励行曾在总部担任葛士纳的助理，这是一场不可避免的赌博。他站上讲台，灯光聚集，他先用半个小时总结了去年业绩，报表有意无意地停留在屏幕上，雷励行的名字显著地出现在最后，这其实并不公平，雷励行年底才开始负责这个市场，周晓群开始介绍新年度的计划："今年，我们将继续深耕客户，拓展市场，随着中国经济发展，新兴行业不断涌现，大有超过传统行业的趋势，医疗健康、零售连锁、能源交通迅猛发展，这是新的战场，我们是逃避还是迎战？"

会场鸦雀无声，没人回答，周晓群抓起麦克风，走下舞台，用挑战的语气，刺激近在咫尺的员工们："我们面对，还是逃避？我们是勇于搏杀的战士，还是回家抱孩子的懦夫？"

每句话都抽打着听众内心的骄傲，激起强烈反弹，终于有人坐不住了，大喊迎战。周晓群继续鼓动士气："迎战？你们怕吗？"

声浪汇聚进来呐喊："不怕！"周晓群激荡起气氛，有意无意地来到雷励行身边，笑着问："励行，你怕吗？

雷励行的面孔被摄影机投射在大屏幕上，他露出笑容："害怕，有用吗？"

"很好，可是输了怎么办？"周晓群挂着狡黠的笑容，麦克风举在雷励行嘴边，仿佛拔剑在手，以他高手手段，必然一招制敌，绝不给对方生机。

这句话暗示性非常强，输了便要被新陈代谢，谁都不能例外，雷励行站起来表态："商场如战场，胜者为王，败者为寇，没什么好说的。"

周晓群要的就是这句话，收回麦克风，返回舞台："今年将是迎战的一

年，我们将投入重兵，不惜代价，不惜牺牲，毫不退缩，我们将取得压倒性的胜利。”

他等掌声停歇，将音调放低，看着黑压压的听众：“在这场战争中，我们将集中优势兵力，各个歼灭敌人，杀敌一千自伤八百的事情，我们不做！细分非常重要，我们要把市场切割出来，在局部形成绝对优势，配置资源，灵活应变。团队也要细分，形成新的作战序列，这个道理，大家都懂，但是做起来可不容易，我流血流汗打下的市场，我的地盘，怎么好端端地交给别人？我的下属为什么独立出去，和我平级？甚至日后还要向他汇报？我们必须想清楚一个道理，你的客户，你的下属，哪怕你含辛茹苦培养出来的团队，并非你个人的资产，而是公司的资产，想明白这个道理，一切就想通了。”

听众们都听出来其中的杀气，这显然是为组织机构调整做铺垫，五千人屏住呼吸，气氛凝结成冰块。周晓群是演讲高手，语气一转，氛围又有不同：“如果我们做到细分市场，灵活应变，大象也能翩翩起舞，当我们抬起脚步，舞步将震撼整个世界！这是带动世界的脚步！”

周晓群激情四溢的讲话感染全场，五千人集体起立，鼓掌欢呼。他项庄舞剑，意在沛公，话音一转：“现在，有请新的管理团队。”

周锐开车到国际会议中心，骆伽又改了主意：“北辰购物中心就在旁边，去看看？”

周锐毫不退让，跳下车，拉着她的胳膊，按着她的头拱出车门，牵手走进国际会议中心，迎面看见公司标志，想起禁止办公室恋情，甩开骆伽，保持一步距离，让骆伽掩嘴呵呵笑，伸出手来：“敢吗？”

“有什么不敢？”周锐流露出自信的笑容，办公室恋情有什么可怕？何必躲躲藏藏？骆伽点头，自从破去心障之后，周锐流露出强大的自信，压倒一切。

会议大厅门口站着一排副总裁级别的主管，周锐带着笑容去打招呼，骆伽更不怕生，也不怕高层，抢前几步，她天生有让人过目不忘的范儿，副总裁们也客气点头。两人手拉手从他们中间穿越过去，骆伽眨着眼睛小声道歉：“对不起，迟到了。”

白色连衣裙从西装革履中穿行，她吃力地推开大门。聚光灯追踪而来，不是应该出现的高级管理团队吗？为什么是一身雪白连衣裙的骆伽。她没想到这么大的阵势，很有范儿地侧头向会场摆手，进入红地毯。周锐看出情形不对，没必要用这么大的阵仗欢迎吧？他不能丢下骆伽，手拉手并肩向

前。

五千名捷科员工中有四千人看出意外，五百人糊里糊涂，三百人分心，仍有两百多人不怀好意地鼓起掌来，带来更多糊涂掌声。骆伽看不清楚黑暗中的座位，将错就错，抬头挺胸顺着红地毯向舞台大步走去，直到被台阶上的甘怡拦住。应该出现的管理团队还在门外，却跑出了一身连衣裙的骆伽，甘怡又气又恼又好笑，怎么能穿连衣裙参加晚会？她故作幽默把麦克风递过去：“骆伽，你什么时候加入公司的？

“四个月前。”骆伽在台阶下低甘怡一头，彻底没了气场，穿着美特斯邦威的连衣裙，算是糗大了。

“所以，你还不知道晚宴的着装准则。”甘怡占尽上风，公司最顶尖的美女交锋，正是观众们翘首以盼的场面。甘怡贴着骆伽，用高贵的晚礼服衬托她连衣裙：“为什么穿这样的裙子？”

“招投标结束，来不及了。”骆伽心虚解释，她想挤上舞台，却被甘怡拦在下面。

周晓群做个手势，示意甘怡宣布新的组织结构，她立即乖巧地转换话题：“很好，我们给你的敬业精神一些掌声，请入座。”

甘怡转身返回，骆伽却登上舞台：“我有个消息，只占用十秒钟的时间。”

甘怡意外地捂着胸口退出半步，骆伽干脆将她挤到一边。周晓群动怒，板起了脸，甘怡迅速抢回位置，宣布：“请我们新的管理团队，闪亮登场。”

灯光熄灭，全场黑暗，音乐响起。

周锐摸黑走到雷励行身边说：“赢了。”

雷励行脊背笔直：“呃，说说。”

“我们赢下全部的核心设备，包括三十二节点的深蓝，大获全胜。”会场两边的巨大屏幕投射出新的组织结构，雷励行位置被降下来，周锐极为郁闷，即便赢下订单，也不足以改变雷励行在职场的挫折。来不及了，组织结构调整涉及人力资源和层层老板审批，绝不可能改变，周锐和骆伽千辛万苦，仍然迟了一点点。

是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。雷励行笑着问：“骆伽呢？”

周锐四处去找，却没有了她的影子。

音乐骤停，管理团队鱼贯而入，甘怡的声音饱含激情：“我们欢迎新的管理团队，期待他们在新的一年里面取得佳绩。”

聚光灯转向舞台中央，应该空空荡荡的台上却有一个人影，竟是连衣裙飘飘的骆伽，全场愕然，她趁着全场黑灯的瞬间登上讲台。甘怡觉得好笑，她这个装扮算是糗大了，她却偏要出头露面。骆伽走到讲台中间，向台下招招手，按下麦克风：“在我们的年度晚宴上，我这里有一个好消息还有一个坏消息，大家想听哪个？”

五千名员工鸦雀无声，一起抬头呆呆地看着骆伽，她肯定疯了，年度晚会都是按照时间表进行，从来没有发生过差错。骆伽骤然紧张起来，这是她的表演：“我还是先宣布坏消息吧，这个消息是，大家肯定以为我疯了，每个人都会议论，你们知道，我很低调的。”

国际会议中心爆发出笑声，骆伽向周锐招手：“上来，宣布好消息。”

周锐正在为她捏把汗，聚光灯顺着骆伽的手势打下来，周锐紧张得汗流浃背，面对五千个人的一万道奇异的目光，手足无措：“伽伽，别闹了，快下来。”

骆伽当作听不见，她一袭连衣裙，神态却像好莱坞明星：“我听不见，你上来说。”

周晓群做个手势，甘怡强行按下麦克风：“对不起，骆伽，你必须下去，不要影响会议。”

工作人员围拢过来，摆出你不下去，就把你押下去的架势。她举起双手仿佛投降，在离开讲台的瞬间，转向麦克风：“周锐，协议在你那里。”

一只麦克风传到周锐手中，雷励行的声音坚定沉稳：“宣布吧。”

周锐看见他的目光，干脆跳上椅子面对五千人，心障再生，信心全消，宣布后会有什么后果？对雷励行好还是不好？突如其来的意外搅乱了周晓群的布局，重要的发布仪式被两个年轻人搅局，在葛士纳面前出丑。当他看见周锐与雷励行坐在一起，更是怒气冲冲，抢来麦克风：“我们是一家有纪律的公司，讲究团队的公司，晚会是我们一年一度的传统，你们立即离开会场。”

他的反应过于强烈，工作人员跑着围过去，打算强行将周锐带走。骆伽从舞台下来：“周锐，看着我，别看他们，说吧。”

周锐目光从纷乱的局面中移到骆伽身上，那么恬静和可爱，杂念从心头逝

去，向骆伽大声宣布："我们赢下了北京交管局二期工程，客户决定采用三十二节点的深蓝。"

深蓝风靡全球，是捷科的明星产品，这绝对是重磅新闻，五千多捷科员工冷不丁听到这个消息，立即原谅骆伽的胡闹，起立鼓掌。甘怡脑筋急转，必须快速了结此事，将晚会继续下去，她双臂拥抱骆伽，做出恭喜姿势，看见裙子的标签，忍不住问道："美特斯邦威？"

骆伽就怕别人看出来，却偏偏被甘怡看见，缩缩脖子不承认，甘怡仍不相信："你竟然穿美特斯邦威参加年度晚会？

两人紧紧相拥，在外人看来十分感人，掌声更加激烈，骆伽就怕没范儿，压低声音解释："我有斜肩的晚礼服，来不及回家换了。"

"谢谢这个好消息，恰逢其时，这将是捷科中国公司的里程碑。"甘怡推开骆伽，走向舞台，周晓群渐渐放心，虽然经过这个波折，但组织结构调整的格局不会改变。

"等等。"葛士纳嗅出了味道，阻止甘怡，与周晓群低声交谈。会场灯光闪亮，捷科员工们看出变故，猜测起深蓝对组织结构的影响，嗡嗡的议论渐渐变成喧腾，最终沦为可怕的死寂，短短的时间如同黑夜一般漫长。骆伽坐到雷励行身边，罗小希长舒一口气："谢天谢地，你们终于到了，晚一步就宣布了。"

甘怡宣布会议休息，会议中心门外已经准备好食物、各种各样的啤酒和红酒。葛士纳与周晓群起身，走向贵宾休息室，甘怡去而复返："雷先生，请来一趟。"

偌大的贵宾室只有葛士纳和周晓群对峙，雷励行进来，他应该坐在周晓群下首，可是两人已经摊牌，选这里等于服输。坐在葛士纳旁边，也不符合办公室基本礼仪，两边都不能坐，雷励行轻松地在门口的沙发上远远坐下，似乎不愿意打扰两个人的谈话，又有随时离开的意思。周晓群心里明白，连座位都不肯屈尊，显然决裂到底，他硬要压雷励行一头，拍拍身边座位："来，坐这里。"

雷励行过去便是退让，他偏偏不让："没关系的，听得很清楚。"

葛士纳站起来，指着旁边的茶几和沙发，三个人转移过去，他脸色和蔼，直言不讳："励行，关于组织结构调整，我想听听你的意见。"

雷励行掉进周晓群的圈套，赢下二期工程实在惊险，职场似江湖，永恒的是利益和权谋，便难斩断各种恩怨情仇，保住副总裁位置又能如何？即便

赢了周晓群又会怎么样？这一切有何意义？

周晓群也是满腹心事，骆伽将深蓝引进中国，这将是大新闻，在中国这个战略性市场引入了战略性的产品，意义大于赢了国际象棋世界冠军。雷励行居功至伟，这个时候将他部门拆散显然不合时宜。周晓群布局已久，倾尽全力，以为把雷励行诱入埋伏，在最后关头却出了洋相，现在组织机构调整已经宣布，骑虎难下的反而是自己。

骆伽没有晚礼服，仍然成了晚宴上的明星。

不管政治斗争多么厉害，都没有人能够忽略她的胜利。一群副总裁举着酒杯走过来，说一堆客气的祝福话，抿抿酒离开，纯粹是客套和例行公事。然后就是相关的同事们，骆伽浅尝，脸色酡红。

休息时间过去，人流渐渐回归会场，周锐过来说：“回去吧。”

骆伽眨眨眼睛：“晚会可以带家人吧？”

这是捷科的传统，年底晚会都可以邀请家人一起参加，年轻人无家无室，也可以带恋人参加。这也是一道风景，大家都会好奇地看着谁又有了主。周锐不明白骆伽的用心：“伽伽，可以的，怎么了？”

骆伽笑着躲在一边，接了一个电话，将周锐推回会场：“你先去开会，我一会儿回来。”

周锐返回会场的时候，葛士纳站在讲台上发言：“我刚收到几封邮件，这封来自董事会，我念念：恭喜你们，深蓝进入中国市场，是历史性的一刻，在中国这个充满机遇和挑战的快速成长市场，我们将坚定地扩大这个市场的投资，再一次谢谢你们的非凡成就。现在是美国时间九点整，董事会正在发布这个消息，今天的《华尔街日报》和美国有线电视新闻网都报道了深蓝进入中国的消息，这将反映在公司股价上，股东将会收获百亿美元的回报。”

葛士纳关闭电脑，摘下眼镜，走到舞台边缘：“刚才那位赢得订单的女士在哪里？还有你的工程师。”

周锐找不到骆伽，独自站起来，葛士纳招手：“上来，你叫什么名字？加入公司几年？”

“周锐，三个月，她叫骆伽，四个月。”捷科采用矩阵式作战序列，销售都搭配售前工程师。深蓝是捷科最复杂的技术，只有最好的工程师才能做出方案，很难想象他们加在一起只在捷科工作了七个月。骆伽从后面很有范

儿地款款走过来，想起没有穿那件晚礼服，非常懊恼，这种场合正配那条斜肩曳地长裙，我却穿着连衣裙，人生一大遗憾，她别扭地躲在后面嘀咕，出糗出大了。葛士纳与他们握手后问道：“我要把这个奇迹带到董事会，我们可以合影吗？”

这种场合不乏摄影师，他们说到就到，架起三脚架和闪光灯，骆伽躲在周锐身后，遮住连衣裙，露出一个脑袋面向镜头，却被葛士纳拉到中间。

摄像师举起闪光灯，向三个人说道：“我问个问题，你们一起回答。”

周锐和骆伽答应，摄影师大声问，西瓜甜不甜？周锐和骆伽大声说甜，嘴形正好是笑容，葛士纳不懂中文，侧头询问，被拍入照片。葛士纳心情极佳，开起玩笑：“这张照片说不定要上明天的《华尔街日报》。”

“《华尔街日报》？我，我……”骆伽几次开口又闭口，她想换了晚礼服再来拍照，这要求实在太二，周锐恐怕都做不出来。如果这张照片刊登在《华尔街日报》上，一定会被黄静笑歪。骆伽舍不得最后的机会，犹犹豫豫。葛士纳是何等人物，看出她的踟蹰：“你还有事情吗？”

骆伽说没有，仍不舍放弃，周锐最懂她，直截了当说出来：“我猜，她想再有机会与您拍照，穿上一件更正式的服装。”

骆伽甜到心里，周锐很二，这次却二得很到位。

甘怡打断周锐：“不行，葛士纳先生明天就要返回纽约总部。”

骆伽忽然有了一个主意，甘怡的身材与自己相似，穿上她的礼服也是不错的效果，转起眼珠，怎么才能让她心甘情愿脱了礼服给自己？哈哈，骆伽想到妙招，胳膊绕个弯，趁着聚光灯射向台下，从周锐和葛士纳背后，向甘怡腰间的裙带拉去。

看一个人的胸襟，要看他如何面对失败。

韦奇峰面对穿衣镜，看着自己的西装革履，我输了，输给一个初出茅庐的菜鸟，一个比自己年轻十几岁的小女孩。韦奇峰输得惨不忍睹，他在能源交通行业十年，关系盘根错节，在占尽优势的情况下精心布局，竟被打败。他心中的自信轰然倒塌，他自视极高，更加难以接受失败，而且捷科新团队锋芒一现，难以争锋，天外有天，山外有山，与这支走向巅峰的团队继续打下去，毫无希望。

急流勇退！

韦奇峰心服口服，长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上，该收手了。他抚摸着西服，这是他的战衣，也是他的防线，现在自信崩溃，外表却还光鲜。韦奇峰笑了，小希说过雷励行的故事，我还需要这身衣服来证明自己，仍是心中有剑手中有剑的阶段，并没有达到剑人合一的境界。

他举起剪刀，探入袖口，手指飞快合拢，剪开袖口，他右臂向上，熨帖的西服如同波浪般分开，剪刀快速斜切，整条袖子飘落地面。韦奇峰笑着，破茧而出，成功只会让自己越走越远，失败才可以悬崖勒马，韦奇峰品尝着失败，必须打破完美，打破常规，突破自己！我只是普通人。西服的碎片如同灰尘一样飘落，韦奇峰心里越来越清晰，辞职，暂时脱离这个江湖，穿着脏兮兮的牛仔裤，游学和漂流，读书的时候不也是那样吗？一起去新疆吃烤串儿，去丽江躲进舒适的沙发里和她聊天，看着她明亮的眼睛，回家去见父母，住上两三个月，为什么不呢？我不是工作的奴隶，我是自己的主人！

她？为什么只有小希？只有她陪伴在身边生活才有意义，才会鲜活，才会明亮。韦奇峰撕掉最后一片衬里，这件两万多的西服变成一堆破布，他穿上牛仔裤和夹克，身体似乎难以适应。他冲进卧室，拉开柜橱，现出一个红色的包装盒。

电话突然暴躁地响起，王锴怒气冲冲：“韦总，海棠居，咱们得议议。”

韦奇峰输得起，他只是给惠康打工，王锴输不起，永嘉集团是他的命根子。

王锴见到穿着牛仔裤的韦奇峰，楞了一下，却顾不得上这些。着急忙慌地在海棠树下商量对策，捷科如果真培养出十几个骆伽，韦奇峰就完蛋了。二期工程虽大，对于惠康只是九牛一毛，对自己却是伤筋动骨：“韦总，整个华北项目都让你拿下来了，丢个北京也不算什么，吃肉的吃肉，啃骨头的啃骨头，喝汤的喝汤，大家都分一杯羹。可是我们永嘉集团就不一样了，不瞒您说，我们这个项目投了资的，韦总，没到认输的时候。”

韦奇峰从包里掏出一个小小的盒子，放在桌上：“我明白了一个道理，人如果总在赢，便会沿着这条路走下去。输了反而轻松，换个思路，人生就有改变。”

王锴久混官场和商场两道，深有同感，忽然想起田蜜，心里五味杂陈，他硬将这种想法压下去，劝说韦奇峰翻盘：“合同还没有签，我们去找找刘市长，他打个招呼还是有用的。”

韦奇峰轻轻打开盒子，是一枚闪亮的钻戒：“王总，我无心于此了，你去

找刘市长，希望渺茫。即便能翻过来，也得不偿失，我该退出了，人比任何事情都重要。”

“那韦总吃吧，我去活动一下。”王锴看看时间，悻悻地站起来，必须抓紧时间，去找刘永华。

“我和骆伽打了一个赌，我输了，输了一个礼物。”韦奇峰看着眼前的钻戒，这本是几个月前就买好的，他却没有送出去。

王锴哪有心情说这些，鞠个躬匆匆离去，韦奇峰还在盯着钻戒，亮晶晶的钻戒照耀着韦奇峰的眼球。

王锴向球场做个手势，李闹手腕一偏，打了出界球，擦擦额角汗水，收了球拍：“您上上下下，来来回回这几十下，累趴我了，全身都是汗，歇会儿吧。”

刘永华被撩拨得开心，走到网前，意犹未尽：“看来我是宝刀未老啊。”

李闹一语双关地回应：“您力度比小伙子还猛，手脚又那么快，哪儿受得了啊。”

刘永华见到王锴，就知道为智能交通的项目，立即恢复领导嘴脸牢骚着：“你看，我们这些领导，白天晚上都闲不住。”

李闹递上一瓶矿泉水，招投标刚结束，王锴为什么来这里？嘴里习惯性地拍着刘永华：“领导白天晚上都辛苦，一定要注意休息，您可不能累坏了，我们老百姓多揪心啊。王锴，这么晚了，还来找市长做什么？”

王锴哭丧着脸，脚踩两只船押错了宝，赔了夫人和孩子又折了兵，现在只有刘永华才能帮自己：“市长，交管局那边招投标有结果了，捷科赢了。”

李闹手腕一晃，矿泉水泼出来不少，捷科赢了？她的好处来自惠康和永嘉集团，这笔生意就算做不成了，白白把身体搭给了这个糟老头子？这不是偷鸡不成蚀把米吗？刘永华很意外，这种小事，李玉玺都办不利落？李闹一脸不悦，今晚的好事恐怕要泡汤。她气哼哼一摔球拍，二期工程本来十拿九稳，李玉玺放长线钓大鱼，用二期工程来换局长位置，办事不得力，把煮熟的鸭子弄飞了。

王锴也把气撒在李玉玺头上，立即给他扎一针：“听说李局长有一次洗脚爽了，当场给洗脚小妹二十万。”

刘永华和李闹打几次球，睡几觉，便要送给她几千万的利润，李玉玺送二

十万也不算大错误。他生气在于，李玉玺敢拿二期工程来讨价还价，而且竟然跳票。他气不打一处来：“竟敢跟组织讨价还价，这是什么作风？”

“刘市长，我实在太累了，不能再陪您玩了。您为首都老百姓操心上火，也该早点儿休息了。”李闸为这个项目运作半年，没了生意，一肚子不满，将网球拍放入袋中，转身走向更衣室，她赔了身子又折兵，必须先晾他几天，欲擒故纵。

刘永华被撩拨起来的欲火难填，怒气难平：“李玉玺无组织无纪律，将材料转给纪委，查查他送洗脚妹的二十万是哪里来的！无论牵扯到什么人，无论谁是他的保护伞，都必须一揪到底，查个水落石出。”

王锴极为郁闷，二期工程算是没戏了，忽然，手机嘀嘀响起，骆伽？她怎么会打电话给自己这个失败者？

就在骆伽去拉甘怡腰带的刹那，胳膊被葛士纳拖起来，来到讲台。葛士纳打开麦克风：“我有一个故事，‘二战’的时候，我们与日本人在瓜达尔卡纳激战，阵亡三万多人，那是太平洋战场上最惨烈的战争。几名士兵被困在岛上，没吃没喝，军服被炸弹扯得稀巴烂，头发胡子都粘到了一起，他们终于坚持到胜利。麦克阿瑟将军登上岛屿，在滩头阵地检阅士兵，他们衣衫褴褛，面黄肌瘦，军需官要让他们刮胡须换衣服再来，麦克阿瑟却阻止了他，说道，在我看来，这些破烂的军服和掉底的军靴，是最美丽的战衣，只有最伟大的战士才配得上。”葛士纳退后半步，让骆伽独享聚光灯：“我现在要说，这件连衣裙超过世界上任何最华贵的晚礼服，因为它穿在你的身上，它因你而美丽。”

葛士纳的说法与雷励行的剑人合一不谋而合，骆伽不相信，悄悄问周锐：“这连衣裙真比晚礼服好看？”

“嗯，比LV还有范儿。”周锐毫不吝啬地夸奖，骆伽放弃了拉开甘怡裙带的想法。

葛士纳向台下发出邀请：“励行，你总让我惊喜，上来说几句。”

雷励行一身得体的西装，系着暗红色领结，没有特别的修饰和打扮，也没有奢侈的亮点，却与他气质相得益彰，足以吸引全场目光。他上台与骆伽和周锐轻轻拥抱，转身面对会场，五千人从那么远的距离里，感到他目光的深邃。骆伽赢，周晓群输，局面改变，这又有什么意义？雷励行感到前所未有的孤独，我快乐吗？和夏冰在一起才快乐，为什么要留在这个地方？雷励行开口又闭上，我该说些什么？

周锐回到座位，身边多了一个人，静静地坐在那里，骆伽保持神秘的笑容，拒绝回答。

“我想问大家一个问题？”雷励行终于开口，“我们父母重要，还是老板重要？”

会场中的员工们被问住了，这个问题不难回答，却有些不合时宜，周锐大声回应：“当然是父母。”

雷励行点头，又问：“那么，我们陪父母的时间多些，还是陪老板的时间多些？”

骆伽想起病重的骆南山，泪水溢出，是啊，我只在春节的时候回家五天。雷励行举着麦克风走到台下：“我们的下属重要，还是自己的孩子重要？”

这次的回答坚决起来，很多妈妈大声回答：“孩子。”

“可是，我们陪孩子时间多些，还是陪下属时间多些？”雷励行又问出一个让全场寂静和深思的问题，他走到众人中间：“客户重要，还是我们的爱人重要？可是，我们陪客户的时间长，还是陪他/她的时间长？到底是事业重要，还是生活重要？”

这段讲话不合时宜，却打动了全场员工的心。这是他们的生活状态，难以摆脱的困境。雷励行轻轻笑一下，讽刺自己：“连父母都不陪，禽兽不如，岂能真正为老板服务？全是虚情假意！连孩子都照顾不了，去培养下属，笑话！把最心爱的人抛在国外，反而去和客户应酬，这是什么逻辑！生活和事业，到底哪个重要？事业是为更好地生活，而不是相反！”

雷励行的话引人深思，却难住会场的每个人，尽心尽力工作都不容易，何况做到生活与事业的平衡，他放缓声音：“我发现，一个连生活都照顾不好的人，事业肯定不会成功，生活中最重要的是人，只要和心爱的人在一起，生活便会充满快乐。用心珍惜他们而不要利用，用心发掘他们而不是命令，用心培养他们而不是压榨，我们就能做到生活和工作的平衡，得到生活的乐趣。其实输赢并不重要，因为人生只是一个过程！”

骆伽带头鼓掌，带动起阵阵掌声，聚光灯从雷励行身上向会场扫去。第一排位置上出现了一位陌生的女子。她静静地坐在那里，却可以吸引全场的注意，连聚光灯都被她吸引，她就是这么不彰自显。

“夏冰，你来了？”雷励行如受电击，失魂落魄地看着她。

“我来了。”夏冰回答。

“你怎么来了？”

“伽伽找到我，所以我就来了。”

“夏冰，我想你。”

“我也是，可是，我们可以悄悄说的。”夏冰俏皮地笑着。

雷励行恍然清醒，这里有五千多捷科的员工，这种场合确实不恰当，他整理纷乱的思绪，将澎湃的心潮压下来，再次说道：“我今天有些混乱，呵呵，却让我想通一个道理，找到你生活和事业中最重要的东西，紧紧抓住，别让它溜走。”

雷励行像小伙子一样，跳下台把夏冰紧紧抱在怀里。全场掌声响起的时候，骆伽却悄悄向外走去，周锐跟出来：“伽伽，你太神奇了，你偷偷做了这些，连我都瞒住了。”

骆伽将周锐推回会场，笑着说：“你呀，很多事情都不知道，我先走了。”

131 / 周五，晚上十点三十分

代理协议摆在海棠树下，王锴眼珠亮起来，伸手去取，绝处逢生，就像输光的赌徒在最后关头拿到一副好牌。骆伽按住协议：“王总，我急匆匆赶过来，渴了，您待客礼数不周全。”

王锴早被利润冲昏了头脑，立即倒上豆浆，笑容扭曲：“您先喝。”

“要记住，你以前表现不好，我不跟你计较，以后，我没喝，你不能先动，我进门，你得拉开门，我手里有包，你必须帮我提着，我要坐下，你应该怎么办？”

“我帮您拉椅子。”王锴人在屋檐下不得不低头，韦奇峰都被骆伽打得心服口服，何况代理协议中藏着一亿多的利润，做牛做马都行。

骆伽喝完豆浆，王锴已经被彻底降服，笑着问：“您脚踩两只船，感觉怎么样？”

协议里面藏着巨大利润，王锴诚恳地低头认输：“骆伽，你能赢，我没想到。这是我的错吗？任何正常思维的人都会和我判断一样。你的外表迷惑了我，征服了我，谁能想到，一个初出茅庐的小女孩，在短短的三个月里，突飞猛进，在盘根错节的北京交管局，在惠康苦心经营的堡垒中，面

对韦奇峰这样的高手，将这样板上钉钉的二期工程翻盘，硬碰硬攻进去，赢得这么漂亮，赢得这么彻底，我心服口服，还有什么好说的？”

王锴七分马屁，三分辩解，骆伽不为所动，赢了二期工程，帮助雷励行赢了内部斗争，这只是开始，她还有更大的计划：“王总，好听的话就不用说了，我对你很失望，代理协议虽然在这里，我仍然没有决定把代理权交给你。”

王锴不笨，听出话中之话：“我知错了，你有什么要求？”

骆伽举起手指：“我有三个要求，第一，你是我发展的代理商，我自然会罩着你，我赢下来的订单，你都可以分一杯羹，但是生意是生意，我有男朋友，你不能有任何非分之想，能做到吗？”

王锴知道孰重孰轻，连连点头：“我是生意人，我明白。”

骆伽加入捷科是为父亲：“半年前，有人用阴阳合同栽赃我父亲，你必须帮我。”

“我查过了。”王锴拿出协议摆在桌面，中联的付款条款被拆成两条，合同款的百分之五作为维护和服务的费用支付给一家叫作鼎天基业的公司。

“两百五十万。”骆伽快速找到这一条，客户按照协议付款到鼎天基业账户，中联那份合同肯定没有这个条款，逃避合同审查，半年前，唐南军就是用这种手法瞒过了骆南山。

“如果不出意外，两份协议肯定要在签字仪式上偷梁换柱。”骆伽聪明过人，签字的瞬间是唯一的破绽，只要协议回到唐南军手中，交回公司封存，便没有人来核对。”

王锴正好趁机报仇，这件事与赵勇脱不了干系，哼，敢抢我的女朋友。他继续追问：“第三件事是什么？”

骆伽喝了豆浆，抓起王锴的车钥匙，笑着说：“我们先兜兜风，你的车不错。”

“你的爱马仕呢？”王锴跟着骆伽，忽然发现她今天穿着打扮与往日不同。

骆伽笑着摆手：“捐了。”

“捐给谁了？”

“红十字会。”

“为什么？”

“你曾经说，时尚有四个阶段，最高境界是心中有剑手中有剑，其实还有第五个阶段。”

“呃，是什么？”

“剑人。”

“贱人？”王锴举起双臂。

“剑人合一，我就是时尚，时尚就是我，俗话说，光脚的不怕穿鞋的，美特斯邦威一定能打败爱马仕。”骆伽跳上驾驶舱，拍拍方向盘：“不过，宝马越野车还不错，王总，你这个项目毛利一点五个亿，刨除各种成本，多赚了七八千万吧？”

王锴瞒不住骆伽：“嗯，七八千万。”

“一辆全新的宝马值多少？”骆伽抓紧车钥匙，盯着王锴。

王锴恍然大悟，明白了她的意思，骆伽打败自己，又把生意奉还，还奉送更多利润。王锴坐在副驾驶座上：“哈哈，最顶级的宝马越野车不过两百万，我们走。”

132 ╱ 周六，下午四点三十分

一辆鲜红的宝马越野车驶入车库，骆伽跳下车，轻轻抚摸着漆面，这才是自己的范儿。永嘉集团签署了捷科的代理协议，多赚七八千万利润，这辆宝马何足挂齿，关键是怎么向周锐解释？

骆伽打开房门，启动电脑，登录网络，弹出大枪的页面，她迅速敲入密码，进入空间，随手点击聊天记录，她用这个账户不断指点赵勇，透露信息，中联才能赢到终端设备。见利忘义的唐南军哪会错过赚钱的机会，阴阳合同再现，唐南军跑不掉了。

这个账号已经没有意义，骆伽删去所有信息，点击注销，这个账号将成为历史，没有任何蛛丝马迹。

“爸爸，等着，谁害了你，我都不会放过！”

白涛打算近期辞职，一心一意地扑在房地产中介公司上。然而，几个合作伙伴却提不起兴趣，田蜜订了三天后的火车票回郑州，搞得白涛莫名其妙。他把大家请到空房子，见到赵勇劈头问道："你和田蜜怎么回事？人家怀着你的孩子，她为什么又要回郑州？"

赵勇看一眼白涛，走到门口点燃一支烟，她怀着别人的孩子，我能怎么办？骆伽最懂田蜜的心思，为她不平，揪下烟头："有女士在的时候，抽烟要先申请，明白吗？"

赵勇和周锐一样，遇到骆伽总是无能为力，干脆任她摆布："好，好。"

骆伽把赵勇的烟头扔进垃圾桶，一连串问起来："你早知道人家怀孕，如果不想在一起，为什么要把她送到郑州再接回北京，还去见人家父母？我和周锐哪有兴趣开这个房屋中介，不是为了撮合你们吗？"

赵勇矛盾万分，既爱着田蜜，又难以接受她怀孕的事实。骆伽说下去："你有没有想过，田蜜为什么留在北京，就是因为对你有期望，可是你不情不愿，人家只能离开。我告诉你，她走了就不会再回来，你想清楚了，不要后悔。"

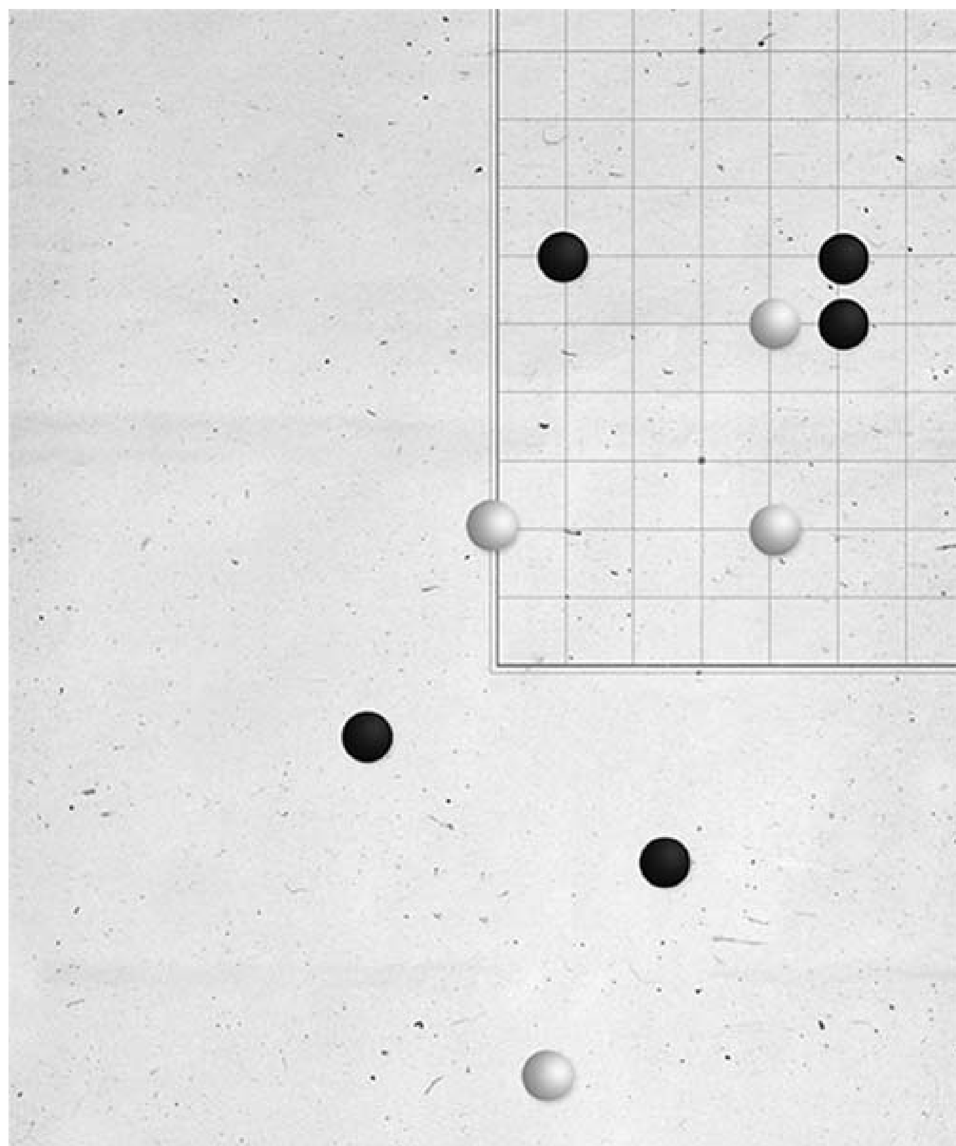
"你们站着说话不腰疼，替我想想好吗？"赵勇看见骆伽揶揄的笑容，立即改口，"就算我爱田蜜，她怀了别人的孩子，任何男人都要犹豫吧。"

"你自己看着办，周锐，我们走。"骆伽走出几步，又愤愤不平地回来，用河南话强调着"孬种"两个字："赵勇，我一直以为你是敢作敢为的男人，原来你是一个孬种。"

"哎哎，房子还租吗？"白涛着急了，张牙舞爪追出来，担心房屋中介的事情。这空荡荡的房子成了赵勇和田蜜爱的象征，赵勇看着白涛问："你有把握吗？"

"绝对有，这里风水极佳，大吉大利，买卖兴隆，多子多孙。"白涛摊开双手，"我请了位大师来看风水，他说的。"赵勇听到后面这句，瞪大眼睛，哈哈大笑起来，这似乎预示着田蜜还会再生孩子："奶奶的，我想通了，白捡一个儿子，房子租下来，风水好，多子多孙好。"

第十四周 江湖



133 ╱ 周一，上午九点整

签约仪式在交管局大会议室举行，桌椅都被移开，中间有一张铺着鲜红绒布的长方桌，四壁摆放鲜花盆景，肃穆的大会议室立即有了不同味道。此时此刻没有了竞争的刀光剑影，气氛和谐。精心修饰的骆伽，与周锐一前一后进了会议室，将大衣挂上，露出紫色的外套，取来一杯红酒，衬得脸色更加娇俏，立即从一屋子深色的人群中显了出来。

赵勇穿着崭新西服，冲在唐南军前面，直奔周锐击掌庆祝，这是最好的结局，他们挤掉惠康，胜利会师。周锐问："田蜜今天的火车？下决心了吗？"赵勇一脸兴奋，想通了，签字仪式之后就去火车站，把她拦下来。

张大强经历二期工程招投标的考验，脱胎换骨，沉稳地对着麦克风说道："各位厂家代表，恭喜大家赢得了二期工程的招投标。这只是开始，而不是结束，希望合作能够天长地久，地老天荒。"

这段话很到位又很煽情，厂家代表们也很喜欢听，掌声立即响起来。王锴作为软件开发商代表第二个发言："张主任说得好，今天签合同，就像领结婚证，不是恋爱的结束，而是新生活的开始。我们作为厂家，必须提供满意的售后服务，就像丈夫早早起来，给新婚妻子倒好洗脸水，备好热毛巾，做好早饭，送到单位，下班接回家，请她坐在沙发上看着韩剧，我们去厨房做饭做菜，端上桌来，咱们应该干什么？"

"洗碗。"一名厂家代表顺嘴接道。

王锴板着脸一本正经地批驳："老婆还在吃饭，你洗什么碗？人家辛苦一天，你应该学好足底按摩，伺候好，等她上床歇了，你再洗碗熨衣服。你们别笑，做好售后服务，才能留住客户。好，我不多说，我们现在就领结婚证。"

会议室的厂家代表被他幽默打动，哄笑起来，赵勇气得脸红脖子粗，嘴里哼哼："这王八蛋，我们是一夫一妻，你是一夫多妻。"

讲话完毕，会议桌成为签约现场，厂家代表逐一上台，交换协议，签字，握手拍照，流程十分顺畅，几个厂家走马灯一样完成。按照通常流程，厂家取回各自协议，存入公司财务部门，以备查询。意外的是，工作人员拦住厂家代表，将协议放到旁边，王锴开始审阅。

一杯杯红酒被送入会议室，张大强举起酒杯："为了保证合同的严谨，按照新招投标流程，合同每一页都将盖章，我们正在逐页核对。现在请大家举杯，预祝合作顺利，圆满完成二期工程。"

唐南军脸色一变，怎么会多出一道环节？他趁无人注意，偷偷转身离开。

赵勇看看时间，不能再拖下去了，田蜜下午两点十分的火车回郑州。反正签约仪式没我什么事了，我可以先走，他转身去找唐南军请假，他去了哪里？

这一切都在骆伽眼中，唐南军要跑！

“蜜儿，不能这么走，白白便宜那个白眼狼？”田妈妈留在房间内，里面是堆积起来的行李箱和包裹。

“妈妈，强扭的瓜不甜。”田蜜劝了好几天，马上就要去火车站了，还是讲不通。

必须要有个说法，田爸爸真心实意地妇唱夫随，田妈妈点头，他又说道：“其实，我看赵勇不像坏人。”

田妈妈大怒：“他把女儿害成这样？你怎么还替那龟孙子说话？”

田爸爸替赵勇辩解：“男人结婚前都犯蒙，当年……”

这下捅了马蜂窝，田妈妈不依不饶：“哼，当年，你心不甘情不愿，还惦记着那谁？”

田爸爸又把题目扯回来：“说那些有啥用，要是女儿没怀着，咱们可以不认那龟孙子，现在只能认了。”

“认什么？孩子不要了！”

老两口吵得不可开交之际，田蜜拉着行李，流着泪向外走：“爹娘，咱们回河南再吵吧，中不中？”

“不中，赵勇必须有个说法。”田蜜爸妈难得达成一致。

“你们不走，我走。”田蜜下楼，回头流着眼泪，“孩子不是赵勇的，他能有什么说法？”

“啥？啥？”田妈妈和田爸爸大眼瞪小眼，扛起包袱出了门，追上田蜜去理论。白涛突然出现在楼梯口，拦住田蜜：“哎，你真要回郑州啊？”

田蜜怕爸妈乱说话，把行李箱递给白涛：“帮忙，把这个弄下去。”

趁白涛下楼，田蜜向呆若木鸡的爸妈说：“他不知道，别说出去，先回郑州。”

田蜜爸妈憋着要找赵勇算账，现在这笔账算不到人家头上，抢来女儿手拎的行李，垂头丧气走在前面。白涛绕回来，继续施展他说死人不偿命的功夫：“你走就可惜了，房屋中介靠什么？一靠信用二靠销售，我们有了摧龙八式，一年回本，第二年发展连锁，争取开三十家店，融来资，圈到钱，咱们就把企业做到全国，在郑州开几家，你当总经理，第三年争取累计利润达到一千五百万元，筹划在纳斯达克上市。那个时候风风光光回老家多好？”

田妈妈脚步放慢，退到白涛和田蜜间：“好好，你们缺人手吗？我们给你打工，她爸爸以前在纺织厂，管着几千个女工呢。”

田爸爸挤进来，他不会绕弯，直白地问：“除了赵勇，还有谁喜欢我们田蜜？”

白涛也没心眼，大声说着：“田蜜在我们公司，人见人爱，花见花开，喜欢的多了，不过前段时间，有一个大款开着宝马，天天接送到门口。田蜜，最近怎么没见他了？”

白涛喜欢说话，不知道会说出什么来，田蜜扯着他胳膊向前走：“白涛，别乱说。”

田爸爸的倾听能力也不一般，停住脚步嘀咕，哪个大款？田妈妈却没听出来，继续唠叨：“我就说女儿条件好，还怕没人追？我陪你去医院。”

世界上最不可靠的就是男人，田蜜只想生下孩子，招手叫来出租车：“司机，火车站。”

签约仪式意外延长，唐南军悄然消失，田蜜一家正在去火车站，赵勇不知所措。忽然，工作人员发现异常，碰头讨论，很快把一份协议送到张大强面前，王锴也加入进去，出着谋，划着策。

厂家代表们本来举着酒杯，突然注意到反常，出事了。果然，张大强有了结论，招来工作人员，前后门口出现四名保安，关闭大门，严阵以待。厂家代表们意识到情况不对，放下酒杯。

“我宣布，智能交通二期工程签约仪式圆满结束，请厂家分别领取协议。”张大强口气如常，缓解了众人的情绪。工作人员宣读厂家名称，厂家代表领取协议，从保安严密把守的大门离开，欢天喜地各自庆祝。

气氛明显不对，一切却平安无事，周锐领取了协议，走到赵勇身边说：“我在外面等你，一起去接田蜜。”

会议室越来越空，赵勇突然发现，空荡荡的会议室只有他一个人，周围是七八名保安，再向外是工作人员，招投标小组成员远远注视，王锴露出幸灾乐祸的笑容。赵勇有了不详的预感，冲着周锐的背影大喊：“快，去火车站，把田蜜接回来，别让她走。”

门砰地在赵勇面前关上。

唐南军惶恐不安，他先在外企，目睹公司高层尔虞我诈，职位越高压力越大，拿不到销售提成，收入不见得好多少，反而不如扎扎实实待在一线跟客户搞好关系，吃喝嫖赌在一起，渐渐地，客户提出非分的要求，他不免答应，将大把资金用各种方式转移。他先动了心，有些客户不敢吃独食，便会给他一些好处。外企的财务往往不能直接给客户回扣，这个时候，便把经销商拉进来当白手套，既捋顺了流程，又减轻了法律责任，逃避制裁。一来二去，唐南军便找到一条发财之路，阴阳合同便是最直接拿钱的伎俩，屡屡得手。然而没有不透风的墙，他的所作所为渐渐为人察觉，但谁也不敢打开这个潘多拉之盒，一旦走入法律程序，谁都不敢承担后果，只是把他清理出去，挂入黑名单。唐南军不能在外企混，骆南山一直做研究，求贤若渴地请到唐南军主管销售业务，真算是引狼入室。他在宇天做主管销售的副总，骆南山不肯妥协，不给回扣，他断了财源，唯一可行的方法便是用阴阳合同直接打开水龙头，从客户账户里取钱。

谁知道，阴阳合同不是天衣无缝，客户意外出事，被顺藤摸瓜查到一笔资金来历不明，要是在外企，公司肯定不会声张，暗中处理，偏偏骆南山认死理，一定要查个清楚。唐南军擅长笼络人心，赵勇便是他亲自招进来的，他让赵勇偷偷取回协议，换掉那页内容，逃过一劫。唐南军到了中联，四处寻找赚钱的法门，而且中联是大公司，部门负责，有空子可钻，这次二期工程的硬件有数百万利润，他本性难移，便打起主意，一切顺顺当当，坐等收钱，却在最后关头掉了链子，他见势不妙，第一反应便是尽快逃离。

白涛跳下出租车，不停劝说：“再等等，赵勇肯定来。”

“那等等吧。”田妈妈坐在台阶上，被田爸爸拉起来说：“走，别在首都丢人现眼了。”

白涛掏出手机，拨出赵勇号码：“喂，你还来不来？我们到车站了。”

电话咔嚓被挂掉，白涛再也拨不通，赶紧去追田蜜：“哎，等等，赵勇说要来，就肯定来。”田蜜嗤之以鼻，男人还可以相信吗？白涛挠挠头说：“我信赵勇，哎，我去买站台票。”他手机还没有放回去，周锐电话打进来，白涛找到主心骨，大声求援：“快来，田蜜要上火车了。”

周锐停下来，越想越不对，转身看着骆伽的眼睛，她如此镇静，肯定有原因：“伽伽，怎么回事？”

骆伽学过表演，从目光根本看不出内心波动，手掌却会泄露秘密，她紧张的时候，便会轻微出汗。周锐手指贴上她的掌心，感受到丝丝渗出的汗液：“伽伽，赵勇怎么了？”

“半年前我爸爸的事情，那是阴阳合同。”骆伽决定不隐瞒，坦然相告。

周锐猜出前因后果：“伽伽，怎么能做这种事情？”

骆伽奋力甩开周锐的手掌：“爸爸被人陷害，你可以不管，我是她女儿，我必须管，必须找到那个人。”

“可是，赵勇要去火车站接田蜜。”周锐退缩了，她理由充分和正当，换成是自己，也会做这样的选择。

“傻瓜，快点儿去火车站，帮赵勇拦下田蜜。”骆伽拉开车门，跳下车，返回交管局大楼。

唐南军沿着走廊出来，按下电梯，急着回公司销毁证据，希望能够逃脱劫难。叮咚一声，电梯门关上又打开，骆伽跟了进来。

布局完成，唐南军掉入陷阱，不能再让他逃脱，骆伽从大门向内，正在另一个电梯门口遇见唐南军，她当即进去。电梯中空空荡荡只有两人，骆伽心里骤然害怕，唐南军会不会狗急跳墙？唐南军面孔对着电梯显示屏，如同不认识骆伽。

“唐总。”这里是交管局，到处都是交警，骆伽压下紧张情绪，毫无顾忌地盘问。

“嗯？”唐南军缓缓转身，目光却不敢对视，电梯开始下滑，红色号码不断下降。

“中联就要交换协议，唐总要去哪里？”骆伽常去骆南山的公司，周锐都会陪在身边，很少与唐南军来往，现在看过去，他面目狰狞，仿佛不认识一般。

“我，我，出去办点儿事情。”唐南军急欲摆脱纠缠，返回公司。

电梯门打开，大楼里到处都是交警，唐南军不敢快跑，急匆匆向外走。骆伽仿佛有了主心骨，追上去问道：“半年前，你也是这样害我爸爸的吗？”

唐南军不答话，闷头疾行。

“你想跑吗？阴阳合同，黑字白纸，你跑得掉吗？你注册的洗钱的公司能销毁吗？恶有恶报，你逃不掉了。”骆伽想起父亲老迈的身躯，又悲又怒。唐南军狡兔三窟，他盗用赵勇身份证注册公司，与客户接触的也是赵勇，只要毁去电脑中的文件，便无证据。转眼间，唐南军出了大楼，周围人少一些，加速向停车场跑去。

糟糕，他要逃跑，骆伽拦不住唐南军，红色宝马就停在不远处。

唐南军找到自己的雅阁，钻进去，启动汽车，脚踩油门，骆伽不见了，他迅速倒出车位。只要能够开出大门，便可以回公司销毁证据，上次逃脱了，骆南山成了替罪羊，这次也可以。大门越来越近，他兴奋地再踩油门，发动机轰鸣。

一辆红色宝马越野车在对面出现，向唯一的出口冲去，里面竟是骆伽，不能被她拦住出口，唐南军测算距离，两辆车距离那个交叉点都有十米距离，哼，拼了，谅她不敢撞我！雅阁咆哮着夺路而逃。只要被唐南军冲出停车场，便无法拦截，然而，雅阁冲向交叉点，向前便是相撞，除非有人退缩。哼，难道我的越野车还怕你的雅阁？骆伽猛踩油门，宝马凄厉吼叫，向那个交叉点狂飙疾驰！

宝马与雅阁迎面而来，一辆德国车，一辆日本车，狭路相逢！

134 / 周一，下午二点三十分

周锐在站台上找到田蜜一家三口的时候，白涛还在口若悬河地说着开房屋中介的计划，周锐拦住田蜜：“赵勇让我们请你回去。”

“他自己呢？”田蜜受够了赵勇的反反复复，转头看着周锐。

“他现在很忙。”这个理由太过牵强，周锐又补充说，“他让我们来的。”

田蜜笑笑登上火车，现在男人真不靠谱，这种事情也可以让别人来。周锐跟上去，不计后果地解释：“赵勇被抓了，所以来不了。”

“哦，为什么？”田蜜不信，侧身去找铺位。

阴阳合同？越解释越乱，周锐没法开口，又碍于田蜜爸爸在场，小声说道：“赵勇确实来不了，你先别回郑州，留在北京，都可以讲清楚。”

田蜜春节后从郑州回来，就是给赵勇一个机会，将近一个月了，他还在犹犹豫豫，她心已经凉透了，摇头向周锐说：“火车要开了，你也要去郑州吗？”

还有五分钟，车厢外，白涛着急地挥手，让周锐赶紧下车。他转身看着田蜜：“赵勇是我最好的朋友，他让我把你留在北京，如果做不到，我就不下火车。”

正说话间，周锐手机响起，他打开大喊：“赵勇，你在哪里？”

赵勇孤零零坐在大会议室的中间，田蜜的火车就要离站，带着伤心离开北京。王锴不怀好意地笑着，张大强问道：“赵勇，你看过协议吗？”

这份协议是赵勇和工程师一起完成的，他仔细检查过每个细节：“协议是我做的，能不能让我先走，我有急事。”

“每一条你都看过吗？”张大强不急不躁，等赵勇承认，把协议推到赵勇面前，“你看看第八条。”这是关于售后服务的条款，中联将承担第二个工作日的上门维护，这是公司标准的服务条款，赵勇再次点头，这条看不出来有任何问题。

张大强又拿出另外一份协议，你再看看。赵勇低头看去，顿时傻眼，第八条被拆成两条，规定将合同款的百分之五作为维护和服务的费用支付给鼎天基业的公司。赵勇全身冰冷，两份协议怎么会不一样？这可不是开玩笑的。王锴笑吟吟地走过来，看着赵勇，如同看被钓起的鱼儿：“阴阳合同，二百五十万，你知道后果吗？”

后果是什么？千辛万苦赢下来的订单肯定丢失，合同欺诈？法律责任？赵勇心思已乱，大声抗议：“这件事跟我一点儿关系都没有，你们放我走，我有急事，必须立即去办。”

王锴哼了一声：“协议白纸黑字，还能抵赖吗？你三五年都别想出去了。”

赵勇一按桌子站起来，吓得王锴全身发抖，向后退一步，怕他冲上来打架，几名工作人员向前围拢。赵勇怒气猛然爆发：“王锴，知道我去哪里吗？我要去火车站，田蜜一家三口就要离开北京，这个让他伤透心的地方。你还是一个男人吗？她肚子里是你的孩子，你这个王八蛋，把她赶出家门，逼她流产，你看着人模狗样，其实猪狗不如！告诉你，我赵勇向来堂堂正正，阴阳合同这种偷鸡摸狗的事情，我做不出来，我一点儿都不担心，没关系就是没关系。

“让我离开这里，去火车站把田蜜接回来，他怀着你的孩子，我也爱她，

我想明白了，找老婆还搭个儿子，我划算。主任，您当时也在场，她把人民币天女散花扔出来，我就认准了这个女人。”赵勇恳求，张大强依稀想起那天晚上唱《天仙配》的女孩，哦，是她。

王锴不敢让赵勇继续说：“这些与招投标无关，你还是好好想想这个阴阳合同吧。”

张大强摆手制止王锴：“赵勇，你继续。”

“我再见到她的时候，她怀着这个王八蛋的孩子，被他抛弃，我犹豫过，退缩过，我白天泡在交管局，晚上泡在田蜜家门口，我爱着她，她却怀着这个王八蛋的孩子！”赵勇不管不顾，泪水纵横，“我爱上，我就认了，反正田蜜会给我再生一个，这王八蛋的孩子管我叫爹，我他妈的不亏！”

王锴恨不得找个地缝钻进去，向工作人员摆手：“把他拉下去。”

张大强伸手，拦住工作人员：“等等，大家说说，怎么处理？”

一名女评委被赵勇感动：“我说，让他走吧，去把那个女孩子接回来。”

王锴大声质问：“赵勇涉嫌阴阳合同诈骗，触犯法律，怎么能放他走？责任谁来承担？”

一直默不作声的赵洪河站起来，化解双方分歧：“这样吧，我把人带走吧，留你们这里算什么事，拘人都没地方。”

赵洪河把赵勇推到门口，伸手要来身份证，挥手说：“你身份证押我这里，走吧。”

“走？！”不但王锴，连赵勇都惊大了眼睛。

“你们交管局是司法机关吗？有资格拘留赵勇吗？我看没有。”赵洪河挥手放行，“鼎天基业是谁注册的，谁就是幕后黑手，我相信不是赵勇，你们信吗？”

众位评委有人点头，有人摇头，赵洪河摸出车钥匙递给赵勇：“开车去。”

张大强拦在门口，这种事情不能含糊：“等等，我们不是司法机关，可以通知司法机关。赵勇，阴阳合同事关重大，你不能走。”

赵勇眼珠一转，门口的两个保安放松了警惕，也围拢过来，他伸手提要求：“我打个电话。”张大强没有拒绝这个要求，众人散开，赵勇一到门边

拨出号码："周锐，你在哪里？"

"我在火车上。"

"你等我。"

"来不及了，还有五分钟就开车了。"

"没有什么是来不及的。"赵勇大步一冲，猛地推开门口保安，拉开大门向门外冲出。

张大强大惊，从桌面抓起步话机大喊："通知门口的保安，拦住所有穿西服的！"

"周锐，快下来。"白涛劝不住田蜜，使劲儿向周锐招手，火车只有一分钟就要开了。田蜜爸爸过来劝说："下去吧，赵勇是好孩子，这事和他没关系。"

周锐抢到田蜜面前："赵勇正在向这里赶来，你见见他，如果谈不拢，再坐下一列火车回去。"

田蜜妈妈糊涂了立场，也来劝说田蜜："赵勇这孩子不错，听妈妈的，留下来吧。"

周锐坐在田蜜身边："难道你不爱赵勇吗？"

田蜜抬起头，泪水盈满眼眶："我爱他，他就是我等的那个人。"

"你爱他，为什么不能留下来，赵勇也爱你！"

田蜜的泪水顺着脸颊流淌："我相信你，可是你明白吗？我怀着别人的孩子，我们之间有难以跨越的大山，我凭什么去争取？我有什么资格和他在一起？我走了，不是因为我不爱他，而是因为我太爱他。"

车厢颤动，火车启动，咣当的声音有节奏地响起，窗外的白涛渐渐倒退，喊着周锐的名字。

赵勇冲出招标会议室，绕过走廊，电梯门正好敞开，他挤进去，才看见张大强带着一票人从会议室涌出。他连按按键，电梯关门下行，喧闹声音渐渐消去。他心中无鬼，逃跑并非因为害怕，而是为了把田蜜抢回来，他看看手表，时间已经来不及了，还去火车站吗？电梯门一开，他随着人群冲出来，大堂中一切正常，只有几个保安在门口站着，他抬头缓步出去，加

快脚步，大门近在咫尺。

然而，大门聚集了十几个保安，拦截厂家代表，赵勇熟知交管局地形，还可以走后门，向左一拐。对讲机声音忽然响起来，一名保安大喊：“赵勇。”

赵勇忍不住回头，正好证明他的身份，保安大声命令：“你，站住。”

已经被人认出，赵勇拔腿就跑，后面四五个保安紧紧追来，在大楼拐角，迎面又出现拦截的保安。赵勇掉头想向大楼冲回去，只要能进了安全通道，他自信能够找到出路。可是，张大强带着五六个评委从大楼门口涌出来：“赵勇，别跑，越跑越说不清。”

赵勇背靠墙壁，被三个方向包围，他弯着腰如同困兽，吼道：“那个阴阳合同跟我没关系。”

张大强和赵洪河都同情他，但是被他这么一折腾，谁也不敢把他放走，张大强上前几步：“赵勇，你既然没事，就不怕调查，但是你不能跑。”

保安不跟赵勇啰唆，从四面八方涌上来，赵勇知道抵抗不住，仍然拼命挣扎，呼叫大喊：“求求你们，押着我去火车站，戴上手铐也行，我必须去。”保安根本不听，赵勇偏要挣扎，三拳两脚下去，赵勇鼻孔冒血，衣服撕裂，被压在地面。

“队长，邪门了。”赵洪河正要上去问赵勇，被一名交警拦住，“我们天天处理交通事故，今天还是第一遭，两辆车竟在咱们交管局停车场撞了，这不是太岁头上动土吗？”

赵洪河听糊涂了，这确实是交管局成立以来第一遭，那名交警又继续说：“一辆X5，一辆雅阁，正面相撞，你说这司机没长眼睛吗？您猜猜结果，日本车，德国车，哪个牛？这宝马硬是连保险杠都没事儿，就是刮破点儿皮，您猜猜那雅阁怎么样了？”

这年轻交警是个车迷，唠唠叨叨，赵洪河看看那边已经被制服的赵勇，又望望停车场，不知道该先处理哪边：“别婆婆妈妈的，直接说。”

“哎，那雅阁车头都快被撞肚子里去了，没脑袋了，车身变形，这日本人真坑爹，车门卡住，司机硬是出不来，这不，正在用电锯割呢。”

“走，瞧瞧。”赵洪河做了决定，先处理交通事故吧，在交管局院内撞车还是破天荒第一次。

赵洪河对赵勇印象不错，也不知道该怎么处理，干脆带着一起去停车场，远远看见一群交警围着一辆红色的宝马，然后听见电锯的声音。近了，骆伽以独特的气场把众人目光吸引过去，她靠在车上，优哉游哉地看着，两名交警正在用电锯切割车门。赵勇立即认出唐南军，龇牙咧嘴被挤在车窗里面，显然受了伤，却不知道有多严重。

“大师兄，你没事吧？”赵勇被按得死死的，过不去，冲着车门向里喊，恨不得抢过电锯来帮忙。

赵洪河职业习惯是勘查现场，绕着两辆车看了几圈，吐吐舌头，冲着骆伽说：“女娃娃，这是你撞的？”

“嗯。”骆伽神色自若。

“我服了你了，你就这么开车的？对面这么明显的车，一点儿障碍物都没有，你向上撞，你不会刹车吗？我看你是成心的，胆子太大了，在别的地方撞，你可以逃逸，竟撞到我们交管局老窝来了！我这几十年也没见过这么嚣张的司机啊！再说，你不心疼吗？宝马越野车至少一百万吧，我看看，才跑了一千多公里，你舍得？”赵洪河看现场，受了刺激，也啰唆起来。骆伽是学表演的，表演技术在三个月中突飞猛进，早就成为控制情绪的高手，左手捂着膝盖，眉头皱起来，表演出楚楚可怜的样子，眼泪好像就要出来。赵洪河果然心软，以为吓住了骆伽，拍起胸脯：“哎哎，你别哭，我怕你这眼神，严肃点儿！好了，好了，伤着没有，别怕，有你赵哥在呢，只要不把人撞死撞残，就没事！”

王锴看过《封神演义》，姜子牙攻入朝歌抓获妲己，要斩首示众。妲己施展媚功，那些身经百战的大将竟都不忍下手，王锴当时不信，心想世界上哪有这种功力。如今也不见骆伽如何作态，不但赵洪河于心不忍，那些小交警们都同情起来，都怪赵洪河不问问受没受伤，便出言斥责，对这么一个娇滴滴的小姑娘过于残忍。哎！骆伽情绪控制达到传说中妲己的水平，自己岂不心服口服！罢了，今后死心塌地当个跟班吧。

其实，这并非妲己的媚功，而是情绪管理，摧龙八式是销售方法论，必须依靠销售技巧才能落地，比如提问技巧、演讲技巧和谈判技巧等，情绪管理便是这些销售技巧中最顶尖的，极难学习。骆伽给雷励行做秘书，他便时不时指点，骆伽是北京电影学院表演系毕业，专业就是用动作眼神和语气来调动观众情绪，她又极聪明，很快领悟，水平突飞猛进，连雷励行都自愧不如，情绪管理这门课仿佛是为骆伽定制的。

人的情绪受外界刺激的反应，视觉听觉信号传输到脑垂体，分泌化学物质，例如肾上腺素和多巴胺，产生情绪，同时把信号传输到大脑皮层，产

生理智的分析。大脑思维需要时间，情绪至少领先六秒，这个时间就是被情绪绑架的时间。例如，你看见一条蛇，惊出一身汗转身就跑，过会儿才会思索，这蛇是活的还是死的，有毒没毒？情绪管理的高手，不断释放出视觉和听觉信号，引导对方情绪发展，如同赵洪河，就从开始的吃惊、愤怒，见到骆伽捂着膝盖，便产生同情，并觉得愧疚。

骆伽仅仅一个捂膝的动作、一个难过的眼神和两滴眼泪，就将众人愤怒的情绪，转变为对她的同情。妲己和骆伽并非真有媚功，只是情绪管理而已，很多跨国公司都有这样的课程，只是针对高层，一般人难以接触，至于能领悟几层，那便取决于天赋。王锴不知所以，在他眼中，骆伽智商近乎神，情商近乎妖，从此死心塌地，再也不敢违抗半句。

正当众人注意力都在骆伽身上的时候，车门割开，唐南军捂着额头被交警扶出，大约是撞到了玻璃，一条胳膊不能动弹，想必骨折了，他犹惊魂未定，嘴里嘟嘟喃喃：“小日本，真坑爹！”

这句话惹出一阵笑声，骆伽又想笑又伤心：“赵勇，唐南军在陷害你。”

赵洪河和张大强并不知道事情的原委，评委们更是莫名其妙，只有王锴心里明白，骆伽目光一动，便立即配合地有问有答地把真相揭开。这件事很容易理解，中联采用阴阳合同，经手人只有赵勇和唐南军，唐南军逃出招投标现场就已说明一切，在王锴和骆伽质问下，他低头不语便是默认。众人终于明白，唏嘘不已，骆伽走到赵勇旁边，提醒他：“周锐去火车站拦截田蜜了，你别在这里耽搁时间了。”又问众人，目光却锁定王锴：“赵勇能走了吗？”

王锴此时对骆伽心服口服，又拿到巨大利润，他是商人，哪还记得田蜜的事情，被骆伽目光一点，立即应道：“事情已经查明，都是唐南军弄的，与赵勇无关，走吧。”

众人都知道他和田蜜、赵勇那些事，他竟第一个要放走赵勇，都觉得好笑，何况这里做决定的是赵洪河，其次是张大强，哪轮到他发言。不过，他这句话说到赵洪河和张大强心里，他们都不阻拦，张大强还走到赵勇身边，拍拍肩膀：“赵勇，不打不成交，从此我当你是朋友，快走吧。”

赵勇却不走，挤开交警，扶起唐南军：“大师兄，我先扶你去医院。”他转身向围拢的交警们喊道：“看见没有，车祸了，不知道救人吗？”

交警们听了这话，散去一多半，他们不知内情，赵洪河慨然长叹，好样的，交朋友就要交这样的，过去帮着赵勇搀扶唐南军。

当赵勇安置好唐南军，骆伽已经把宝马开到身边，打开车门。他们冲进站台的时候，火车已经离开了半个小时，他狂怒地在站台上兜圈，骆伽把手机递给他：“给周锐打电话，他在火车上。”

赵勇推开手机，他赶到了，田蜜却离开了：“算了，我们回去吧。”

骆伽拨通电话贴在赵勇耳边，凶巴巴地命令：“赵勇，你听着。”

周锐的声音传出来：“火车马上就到涿州，你赶快去机场飞到郑州，在火车站等我们。”

“我不去。”赵勇梗着脖子，倔脾气又上来了。

周锐看看远处田蜜一家三口：“她离开北京，不是因为不爱你，而是太爱你，让田蜜亲自说给他听。”

周锐回到田蜜身边，把手机递给她：“赵勇和你说话。”

田蜜接过电话：“喂，赵勇，你在吗？”却只听到断线的声音。她望着车窗外，任由泪水放肆地流，树木和麦地飞速向后倒退。赵勇，九个月前的那个晚上，我遇到你却错过你，你才是我的真爱，那时我不知道，时间可以回头吗？

赵勇拨通航空公司的查询号码，只有明天的航班。骆伽把车钥匙递给赵勇：“开车追。”

白涛反对：“你们疯了？北京都堵死了，我们出了北京城，人家都到石家庄了。”

赵勇推开他向外跑去：“追，哪怕追到郑州。”

骆伽跟上，出了车站，门边有个小卖部，有各种各样五颜六色的气球，掏出钱扔进去：“气球都给我。”

135 / 周一，下午五点十分

天色渐黑，田蜜爸爸冲了碗泡面递给周锐：“小伙子，吃碗面吧。”

周锐抓起筷子，狼吞虎咽扒进口中，拍拍身边的空地儿：“要不要坐会儿？”

“前面就是石家庄了，你下车吧，帮我传个话给赵勇，我们误会他了，请他不要介意。田蜜遇错了人，那是她自己没长眼，不怪别人，刚才她都说了，她肚子里的孩子也是我们的孙子或者孙女，是吧？我们认了。”

周锐看着时间，北京那么堵，赵勇能在石家庄追上吗？那又有什么关系，赵勇既然决定便绝不放弃，追到郑州又怎么样？他碰碰田蜜爸爸的胳膊：“赵勇认准的事情绝不会放弃，他就是这个性子。”

一个小孩子指向车窗外，气球！

一辆枣红色的宝马越野车在路上狂奔，车窗冒出一个，两个，好几个气球，被风横着扯到尾部，越追越近。火车突然咆哮，转弯抛离公路上的越野车，气球也随之消失。夕阳西沉，华北平原正在迎来春天，火车向南，田野渐渐有了绿色。列车员报出石家庄的站名，乘客们收拾行李，田蜜爸爸又过来劝周锐：“你就下车吧。”

周锐电话铃声响起，骆伽在电话中说：“我们看见火车了，挂着气球的车就是我们。

“气球，又来了。”童音在车厢响起，枣红色的宝马拖着五六个气球，顽强地追上来。田蜜发现异常，双手拢在车窗仔细去看。汽车终于与火车平行，赵勇伸出半个身子，奋力摆手。

“是赵勇吗？”田蜜妈妈喊出来，车窗被泪水沾湿，田蜜伸手擦去，泪水又一次涌出。火车越过桥梁，越野车又被远远抛下，天色越来越暗，再也看不见车的踪影。

石家庄车站，赵勇没有出现。

邢台车站，还是看不见赵勇，他们去了哪里？

列车进入邯郸车站，这里是战国时期赵国都城，后来被称为邺城，魏晋南北朝时期，有多个王朝在这里定都。周锐随着雷励行喜欢上历史，尤其钟情南北朝末期的历史，这里便是北齐神武皇帝高欢猎取天下的地方。

乘客涌动，气球在站台飘动，每个气球上都有一个字，大家七嘴八舌把字凑出来：请你嫁给我。气球下面，赵勇还是招投标时候的西装革履，怀里捧着一束鲜花，迎着缓缓驶入的列车。

田蜜左手捂着肚子，右手抹去泪水，在周锐的搀扶下走出车厢，我可以接受吗？也许这只是他一时的主意：“赵勇，你别冲动。”

赵勇把鲜花送上，大声表白：“你，愿意嫁给我吗？”

赵勇向西服兜里一掏，竟是一个包装盒，双手打开，里面是晶莹的钻戒：“回答我，愿意吗？”

“愿意。”田妈妈大喊，周围人愕然，新娘子怎么会这么老？一个男旅客大喊：“不要。”

田蜜扑进赵勇怀中：“我愿意。”

赵勇轻轻握住她的手指，为她戴上钻戒。

“哎呀，火车要开了。”上车的下车的挤成一团。

当车站重归寂静的时候，周锐搂着骆伽，空荡荡的车站一个人都没有。

“他们呢？”骆伽蜷在周锐怀抱中。

“也许都去郑州了。”周锐吻着骆伽的头发。

列车灯光熄灭，田蜜爸妈昏昏欲睡，赵勇偷偷搂着田蜜的后背，仿佛白涛仍然戴着白手套，在他们面前比画着装修图，用能把死人说活的口气：“这里人流特旺，车水马龙，川流不息，实乃风水绝佳的宝地，挂上户型图，肯定引无数英雄竞折腰。还有，我们要起一个叫得响的名字，叫我爱我家，好不好，好像有人叫了，恋家地产？这个名字好，温馨浪漫，你们说呢？”

赵勇和田蜜一起点头，这个名字好，就用这个！

136 / 周二，上午九点十分

方宏伟收拾着办公桌，这是他在捷科工作的最后一天，他舔舔嘴唇，像一只受伤的野兽，他不甘心！自己在能源交通行业孤军奋战，与强大的对手拼杀，屡败屡战，为捷科在市场上保留着根据地。然而，雷励行来了，带来新鲜血液，锻造着巅峰团队，却把枪口对准自己，扣动扳机。方宏伟不得不与周晓群合谋，这有什么错？他是捷科大中华区总裁。

方宏伟一面恨雷励行，一面不得不佩服。

他在三个月内便培养出一批新人，他们分布在东北区的沈阳、华北区的北京、华东区的上海、华南区的广州、西北区的西安、西南区的成都，还有

武汉、香港和台湾等地。这些初生牛犊，毫无畏惧，在各地开花结果。骆伽是其中的佼佼者，在惠康的大本营北京与韦奇峰对决，竟然取得完胜。

吃着碗里的订单，惦记着盆里的机会，想着锅里的目标客户，这才不会饿着。现在，碗里、盆里和锅里都满满当当，连方宏伟都不怀疑未来的业绩，到了年底，雷励行便能将市场份额扩大几倍，再次上演百战百胜的神话，捷科中国公司的所有员工都相信这一点。那么，周晓群的好日子便要结束了，这是众望所归，大家等着他体面地下台，这是捷科的传统。

方宏伟抬起头看看窗外，大势已去，他无法湮没心中的恨意。他打开电脑，发出最后一份电子邮件，虽然不能改变，却可以发泄。

周总：

为了赢，捷科是不是可以抛弃最基本的准则和道德标准？

如果您的回答是可以，那请把这份邮件直接删除，否则请您花几分钟时间看看，想想。作为一个为捷科服务八年的老员工，在离开公司之前，除了表达感激之情，还希望能够给一些建议，也许这是一个老员工的责任。雷励行先生担任能源交通行业总经理以来，取得了卓越的成绩，然而也存在严重的问题，严重地违反了公司的行为准则和道德标准：

1.枪口向内，没有花时间在客户和对手身上，而是处心积虑地对付内部员工，还美其名曰新陈代谢，致使大量的人员流失，造成严重的内耗。

2.漠视公司规定，纵容亲信，骆伽和周锐发展办公室恋情，影响其他项目的支持，他们公然在公司年度晚会上手拉手和拥抱，雷先生竟然睁一只眼闭一只眼，完全不管不顾。

3.不顾员工感情，提供黑名单给猎头公司。

4.捷科有完善的知识和学习体系，雷先生却不采用科学的管理方法，总是抱着二十五史，把中国文化中的糟粕奉为圭臬，与下属沟通也用古文中的文言文，谁能听得懂他在说什么？

5.捷科的着装标准是持续百年的优良传统，从创始人托马斯·沃森开始，就极其重视，然而，雷励行公然蔑视和践踏，在办公区域也穿着牛仔裤和帆布鞋，是可忍孰不可忍！

6.雷励行不遵守公司规定，公司九点上班六点下班，他却总说，父母比老板重要，爱人比客户重要，孩子比下属重要，身体比工作重要，生活比事业重要。从来不准时上下班，迟到早退，上班时间还经常去健身房，然后就泡在咖啡馆里看古书。

7.越级领导，不尊重中层管理者，新员工们只知道雷励行，不知道自己的直接主管。

8.雷先生不顾公司利润，在北京交管局项目中，我们已经赢得订单，完全不用给那么深的折扣，他却仍然坚持给永嘉集团百分之八十的折扣。

方宏伟洋洋洒洒写了八条，还不解气，却想不出新的条目，便在收件人中加入亚太区和全球的十几个老板，对着屏幕检查一遍，按下发送键。方宏伟狠狠地关上电脑，抱起盒子，用胳膊抹抹眼泪，离开了这家伟大的公司。

周晓群长叹一声，站起来去倒了一杯茶水，这本来是甘怡的事情，她依然花枝招展，却不在自己办公室。这也正常，任命雷励行为亚太区副总裁的邮件发来，他在公司的职位甚至高自己一头，这封邮件也进了甘怡的邮箱，这标志着雷励行进入接班序列。

叮咚一声，一封邮件跳进，周晓群鼠标一点，是方宏伟离职前的投诉，他看了第一句，扑哧把茶水笑喷出来，商场如战场，职场似江湖，胜者王侯败者贼。在周晓群看来，方宏伟的投诉其实是赞美，雷励行举重若轻，治大国如烹小鲜，谈笑间对手灰飞烟灭，还有用不完的余力。他曾经听说，毛泽东就喜欢读二十五史，这套书竟然如此神奇？他拨通电话：“甘怡，帮我订套书。”

“好的，什么书？”甘怡正在帮雷励行买咖啡的路上，她久在职场江湖混，深知周晓群是百足之虫死而不僵，客气地应承下来。

“二十五史。”

“嗯，好的，全部吗？”甘怡确认着。

“全部。”周晓群并不知道二十五史有多少本。

办公室里外，夏冰轻轻沏茶，骆伽听着轻柔的倒水声，雷励行捧着古书，三个人之间维持着奇异的气氛。甘怡端着咖啡来到室内，先送给雷励行，再递给骆伽：“伽伽，让我看看你的牛仔裤，不错，什么牌子的？”

“美特斯邦威。”骆伽与雷励行的对峙，被甘怡的出现打破了平衡。

“你赢了。”雷励行放下书，看着骆伽眼睛。

“您也赢了。”骆伽目光从古书转向雷励行，周晓群精心设计的圈套失效，在年度大会上当着五千员工和葛士纳的面出丑，尽显颓势。雷励行锋芒大盛，一支巅峰团队已经成形，即将摧枯拉朽，席卷全国。

“人生只是过程，输赢并不重要。”雷励行淡然，看着骆伽的爱马仕问道，“哪家公司供货？”

骆伽瞒不过雷励行，也不想瞒着：“永嘉集团。”

雷励行放下双腿，坐直身体，用目光洞悉骆伽身心：“折扣是多少？”

“百分之八十。”骆伽早有准备，仍然一阵慌乱，他从来都放松地搭在椅子上，哪怕与周晓群较量激烈的时候，都淡然处之，怎么突然严肃起来？肯定被看出蛛丝马迹。

雷励行再问：“周锐知道吗？”

“我爱他，他也爱我。”骆伽十分自信。

夏冰看出他们有话要说，站起来拉着甘怡走开：“我带你去看看牛仔裤。”

崭新的宝马越野车和爱马仕，不会从天上掉下来，骆伽目光慌乱，里面有玄机。被欺瞒产生的极端失望和烦躁让雷励行难以控制胸口的怒气，他盯着骆伽，这么多年来，他带过上千人的队伍，她当之无愧是佼佼者，聪明又有天赋，野心勃勃。显而易见，骆伽拿下交管局订单，硬件中便有上亿的利润，捷科、惠康和中联这些超级公司为此斗得你死我活，王锴、李闱都想分一杯羹，李玉玺想凭这个利润钓来局长的位置。然而，骆伽赢了，她留了一部分给自己，谁也不知道她分了多少。大家你争我夺，她才是最终的赢家，连雷励行这个老江湖，竟也栽在她的盘算中，直到现在才恍然大悟。

“周锐知道吗？”雷励行平静地看着骆伽。

“不知道。”骆伽瞒不过，不如坦率承认。

雷励行轻轻吐一口气，事情已经发生，他必须想出解决方案，骆伽精明无比，深思熟虑，安排得天衣无缝，永嘉集团作为白手套，签署捷科的代理协议，供货给交管局，一切交易都是合法的，她的利益来自永嘉集团，捷

科拿她没有办法。雷励行不想多费口舌："既然如此，你有什么打算？"

骆伽过于张扬，被雷励行看出端倪，不禁后悔。然而只要永嘉集团不举证，自己便十分安全。王锴在这个项目中吃饱喝足，俯首帖耳，以后指望自己拿下更多订单，绝不会这么做，雷励行不能拿自己怎么样。骆伽手放在包包上，里面就是惠康充满诱惑的待遇书，想到这里，安下心来："雷先生，我听您的。"

137 / 周三，上午九点整

作为美国公司的老大，周晓群必须坐美国车，这辆凯迪拉克前几年还有面子，现在却显得很土。司机为他拉开门，他钻出车门，来到办公室，自己办公室却被一座山塞满，没错，一座书山。

"这是谁的书？"周晓群大声抗议，自己还没有离开，竟胆敢有人封门？

甘怡气喘吁吁地跑来："您订的，今天到货了。"

"我订的？"周晓群想起来，订了一套二十五史。

甘怡掰着手指数起来："二十五史包括《史记》《汉书》《后汉书》《三国志》《晋书》《宋书》《南齐书》《梁书》《陈书》《魏书》《北齐书》《周书》《隋书》《南史》《北史》《旧唐书》《新唐书》《旧五代史》《新五代史》《宋史》《辽史》《金史》《元史》《新元史》《明史》，其中司马迁的《史记》就有十二本纪、八书、十表、三十世家、七十列传，共一百三十卷。"

周晓群哭笑不得地抽出一本，满篇的文言文，一眼望去，不知所云，望着堆到天花板的二十五史，不由兴叹，哎，毛泽东不好当啊。

138 / 周五，下午五点十分

东三环，车水马龙。

周锐满心疑惑地坐在副驾驶位置，这辆崭新的越野车行驶了大约一千公里，完全是辆新车。

"你是不是好奇，这辆车从哪里来的？"骆伽忐忑不安，侧眼看着周锐，又转回路面，"我们帮助王锴的永嘉集团赢了订单，他多赚几千万，便借车

给我开。记得吗？王锴第一次见我们时，高高在上，现在就像我的马仔。”

永嘉集团作为软件开发商，供应硬件产品理所当然，骆伽这几天在公司外面忙碌，想必为了此事，可是这明明是辆新车，一个绿色的爱马仕包包重新出现在座椅上，骆伽这么会这么有钱？周锐低头沉思。

“伽伽，你最终给了王锴多少折扣？”

“百分之八十。”

“为什么这么多？你打赢了永嘉集团，根本不需要给这么深的折扣。”

“我们答应了王锴，便不能变卦。”骆伽这是强词夺理，王锴在招投标前拒绝了合作。

“永佳集团一点五亿的利润与这辆宝马有没有关系？”周锐直截了当地问，他从来没有用这种语气和骆伽说过话。

骆伽沉默一阵，全身僵硬，过了好一会儿才回答：“你语气好冷，不像对女朋友。”

周锐从她的神情和话语中猜到了结果，沉默。突然一拉右侧把手，冷风席卷而入，车内被外面的寒冷的空气充斥，骆伽的头发在空中飞舞，车身一斜，后面的货车响起喇叭：“周锐，你做什么？”

“停车。”周锐右手推开车门，好像随时要跳下去。

骆伽一踩刹车，停在路边：“周锐，听我解释。”

“我下车。”

“周锐，你看着我的眼睛。”骆伽与周锐对视，恳求道，“我爱你，你爱我吗？”

“让我想想。”周锐跳下车，将巨大的电脑背包挎上，在东三环主干路的立交桥上，车水马龙，只有他一个人孤零零地行走。后面喇叭声响成一片，红色越野车只有启动，开走。

周锐擦擦汗水，在冰冷的季节，他并不笨，从头到尾把事情串在一起。一幅幅画面闪回，仅仅一年前，骆伽还是刘海齐额的学生，父亲公司骤变，她选择加入捷科公司变成前台，黑框眼镜却掩盖不住她明亮的双眸，在面

试中脱颖而出，从前台变成销售，在魔鬼训练中脱胎换骨，彻底改变。她周旋于张大强、王锴和赵洪河之间，依靠刘树新挫败李玉玺放长线钓大鱼的图谋，在惠康的根据地里击败韦奇峰这样的高手，把王锴这样的商场老手，驯得服服帖帖如同马仔，还协助雷励行完成团队的新陈代谢，在年度晚会上力挽狂澜，竟把甘怡这位曾经的公司第一美女风头盖过。

然而，这只是皮毛，她竟精心谋划，找到陷害父亲的罪魁祸首，将其绳之以法，这也不算什么，她竟然还有本事虎口夺食，利用永嘉集团，挖出一辆宝马越野车，也许还有更多……

周锐笑了，我的女朋友真不一般，竟把这些商场、职场和官场的大人物玩得团团转。可是，她和我在一起，却那么乖和可爱，她喜欢赤裸身体只穿自己的白衬衣，在厨房里冲泡方便面，在汽车电影院去看恐怖电影的时候，掐着自己的胳膊。哈，她竟然找到二胖和魏碧惠，为自己寻回失落的记忆，抚平童年的创伤。

残阳流火，东边却是黑沉沉的天，周锐在东三环主路上孤零零地走着，旁边是无头无尾的车流。晚高峰到了，各种各样的人离开公司，各有各的生活，周锐却在一个十字路口。她爱我，我爱她吗？答案非常肯定，周锐五六年前就爱上了骆伽，直到现在，从无改变。

可是，周锐有自己的原则，在这个物欲横流、人心不古的时代，他不想妥协。不管这多么愚蠢，多么可笑，他都不愿意改变和放弃自己的原则。

周锐翻越巨大的立交桥，脚下是正在融化的亮马河，一抹红色出现在五六十米之外，骆伽的宝马越野车停在紧急停车带。她在前面等我，只要我继续走下去，便可以回到她的身边，一起去看恐怖电影，去吃她亲手做的泡面。哦，还有，老师把她托付给我，我有照料她的责任，我将是她世界上唯一的亲人，唯一可以相信的人。

周锐停住脚步，她瞒着我做了那么多事情，我能够相信她吗？即便我们在一起，她能够不做那些事情吗？如果一直做下去，我们会不会一起粉身碎骨？会不会备受良心的谴责？旁边的护栏只有一米，跨过去便能离开，不与她相见。远处，骆伽从车上下来，口中呵出的寒气清晰可见，她伸开了双臂，等待周锐的回归。

怎么办？冲过去把她拥入怀中，还是翻越护栏逃离？周锐一动不动，这是一个人生的十字路口，面前是两条完全不同的路，你选择了一条，永远不知道那条路通向哪里，会不会更美好，但是，你必须选择。

附录

摧龙八式

摧龙八式是以客户采购流程、行为和心理为核心的销售方法论，并提供理论模型和管理工具。作为指导销售的思路，它必须配合与采购阶段相对应的一系列销售技巧，才能推进销售的发展。

摧龙八式可以帮助企业建立统一的销售方法论，形成固定的销售套路和章法，为客户创造价值并推动和引导采购流程发展，缩短销售周期，最终提高销售的效率和赢率，降低销售成本。

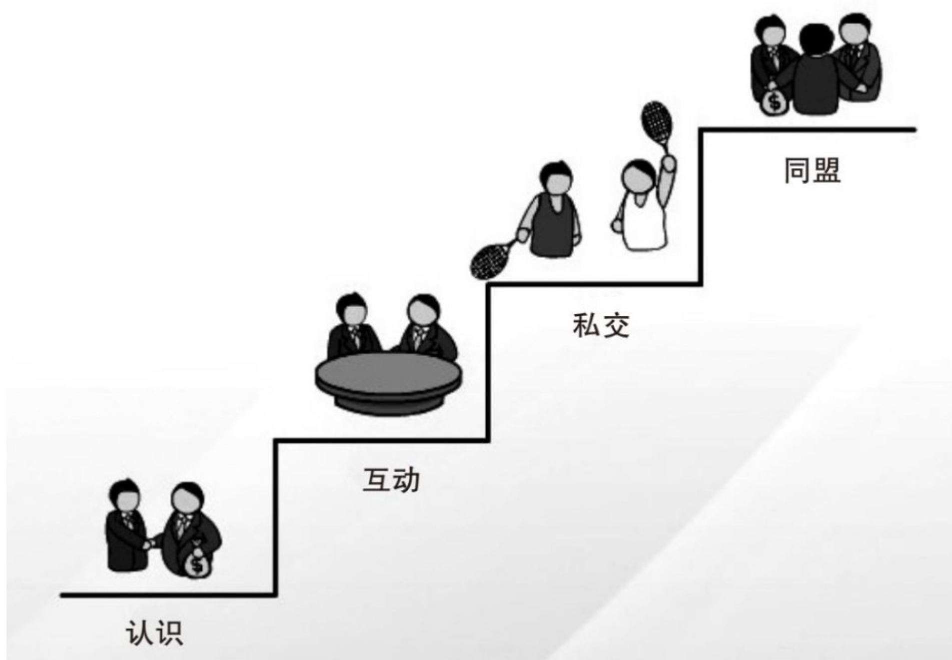


摧龙八式还可以形成一套企业内部的管理销售的语言，使销售过程便于理解，加强内部沟通。

摧龙八式还是销售漏斗管理的理论基础，公司管理层通过销售漏斗，可以做到“吃着碗里的订单，看着盆里的销售线索，惦记着锅里的目标客户”，不断优化销售流程。

1 / 建立信任

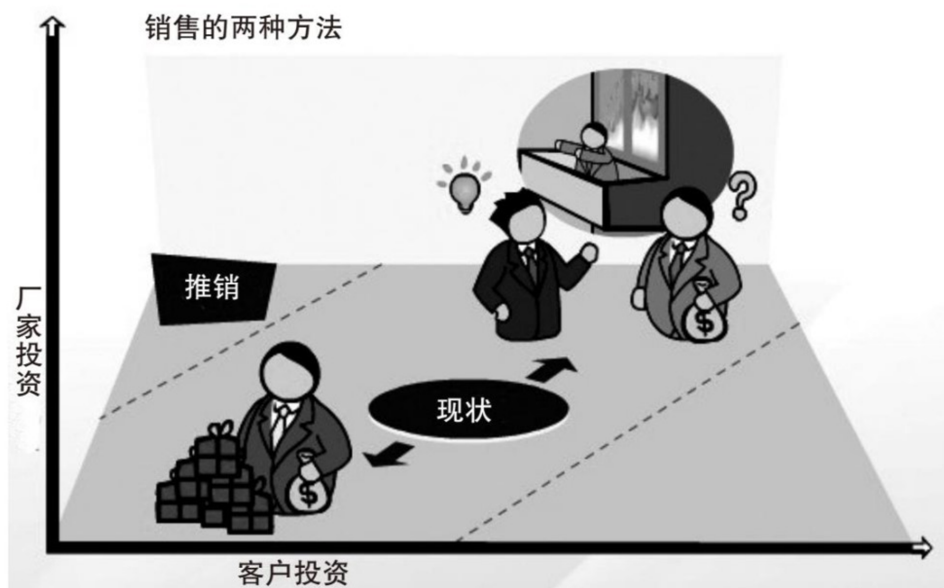
信任、需求、竞争、风险、期望值是销售的核心要素，其中信任是销售的基石，必须首先满足，如果不能建立信任，便难以深入挖掘需求，销售便是纸上谈兵，难以深入。因此，建立信任是摧龙八式的第一个步骤。



在建立信任的过程中，我们常常遇到以下问题：第一，难以界定关系阶段，将销售建立在不牢固的基础上；第二，采用“三板斧”的销售方法，吃喝玩乐，不能针对每个客户的独特兴趣点，不能找到推进关系的方法；第三，在推进关系的过程中，投入很大精力和销售费用，却需要很长的时间；第四，信任关系只能覆盖中低层级客户，难以覆盖决策层客户。

2 ╱ 发掘需求

发现需求是采购的第一个阶段，客户常常只能发现部分需求。当我们建立信任关系之后，便可以帮助客户全面、完整、清晰地发现需求，为客户创造价值。

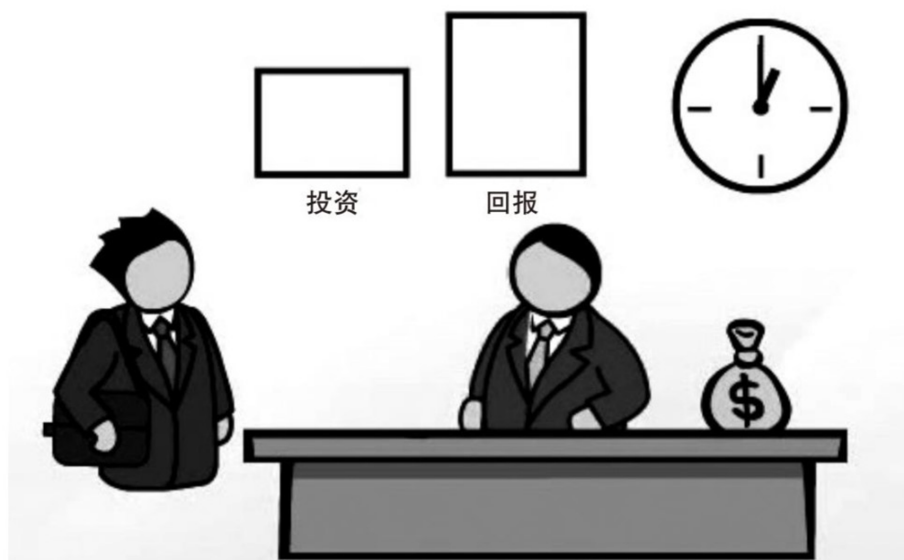


客户需求是销售的核心，很多人在没有充分理解客户需求的情况下推荐产品和方案，导致销售失败。销售人员在发掘需求时，经常会犯三个错误：第一是不全面，例如只询问手机屏幕尺寸，忽略了品牌、价位、功能、制式等其他方面的需求；第二是不清晰，只了解到客户要求大屏幕手机，而没有询问到底多大才算大；第三是不深入，不了解客户是给父亲买手机，所以才希望屏幕大。

要想提高发掘需求的能力，必须学会倾听和提问。对于倾听，必须学会用心倾听，用目光观察，同时必须掌握开放式、排除式、因果式、提示式以及总结式提问方式，并养成习惯。这些都是最核心的销售技巧。

3 / 立项

在采购过程中，决策者也许不参与采购，仅仅做出五个决定：是否采购、采购时间、预算、最终厂家、价格和条款。在立项阶段，决策者将做出其前三个决定。

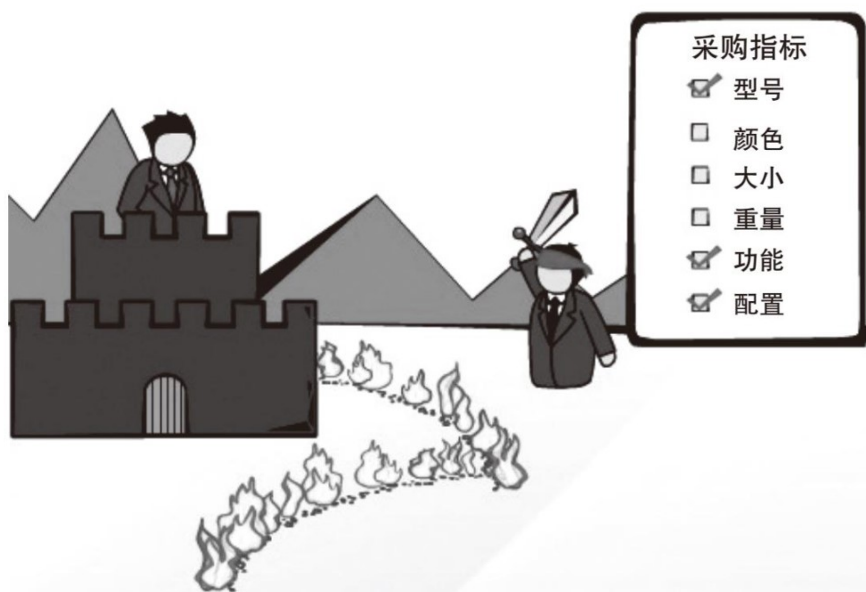


决策者往往经验丰富，见多识广，直截了当，时间有限，并且往往不会听信厂家的一面之词，更愿意根据下属的汇报做出判断。他们更关心战略发展、业务流程、组织和人员发展、客户满意度以及市场竞争状态等宏观层面，而非产品和服务的细节。

决定预算的依据是采购的投资回报率，我们必须在很短时间内，将明确的投资回报或者利弊分析呈现出来，促使他们做出决定。

4 / 设计

在采购的前两个阶段，销售的核心是围绕客户需求。然而需求不难满足，竞争对手才是导致销售困难的关键。



在设计阶段，客户把需求转变为明确和量化的采购指标，用于潜在供应商的评估，这是难得的屏蔽对手的时机。在正规的招投标中，采购指标将进入招投标文件，其打分结果将直接决定销售结果。如果成功地引导客户采购指标，就能将竞争对手引入对我们有利的战场。

我们应该介入客户采购指标的设计，帮助客户建立正确和完善的采购标准，为客户创造价值。

5 / 呈现价值

客户从设计阶段进入评估比较阶段，这是采购的分水岭。这之前是引导期，之后是竞争期。在大型的招投标中，这时将发出标书（RFP，request for proposal）。

在评估比较阶段，客户依据采购指标来比较各种解决方案。在大型采购中，为了保证公正、公平，客户往往有严格的纪律，并采用科学的方法进行评估，例如随机抽取专家，将招投标分成商务标和技术标，各自使用评分表格进行评估。



让客户接受我们的方案，只有两种方法：一种是介绍自己方案的特点优势和益处，就是常说的FAB；还有一种方法，让客户意识到对手方案的缺点，以及带来的害处。大多数销售人员总是熟悉自己的产品，却不熟悉竞争对手，无法取得最佳销售结果。

让客户意识到竞争对手方案中的缺陷，避免带来的危害，这也是我们应该为客户带来的价值。

6 / 赢取承诺

采购流程进入购买承诺阶段，成交就是一手交钱一手交货。然而客户将会重新回顾整个购买过程，如果意识到风险，便会暂停采购。如果竞争对手打消了客户的顾虑，便有可能抢去生意，我们便替他人做嫁衣了。因此，必须缓解客户的顾虑，才能推动客户做出购买决定。

风险是导致客户产生顾虑的原因，例如买房的顾客可能担心，房价会不会下降，贷款能不能办好，房产证能不能按时拿到，房子买到后能不能租出去。要想缓解客户顾虑，必须先找出客户意识到的风险，并采取对策。



客户有顾虑的标志往往包括，例如，“稍微等等……”“我们还在研究……”“最近比较忙……”或者引荐他人，例如领导，相关主管和专家等等。

在成功缓解客户顾虑之后，客户通常要讨价还价，这通常是谈判的过程。

7 ╱ 管理期望

签订合同并非销售的结束，而是一个开始，就像结婚一样，领结婚证不是开始，而是新生活的开始。签订合同之后，我们还需要提供满意的服务，确保回收账款，巩固满意度，保留客户，并以这个客户为堡垒，进行转介绍销售。

销售的结束标志是百分之百账款的回收，如果客户满意，才会支付剩余货款，继续采购，否则客户不仅拒绝付款，还将导致客户流失。

满意度并非取决于产品和服务本身，而是取决于客户对产品和服务的期望值。然而，整个销售过程都是提升客户期望的过程，期望值越高，满意度越低，销售团队必须学会管理客户期望值。



8 回收账款

现金流是企业赖以生存的命脉，应收账款直接影响企业现金流。生死之地，存亡之秋，不可不察。

签合同并非销售的结束，全部回收账款才能画上句号。如果有一笔应收账款变成烂账，假设毛利率为10%，需要10倍订单才能把损失补回来。

如果某人欠A 1万元，答应去年还，也欠B 1万元，答应年底还，如果他打算还其中一人，很可能先还B，以维持信用，这说明催款要及时。此外，催款的竞争程度甚至超过销售，范围也更广，税务、水电煤气房租、员工、其他供应商都在竞争获取客户的账款。

欢迎下载赢销动力，形成您的企业的销售套路和共同销售语言。

